International Franchising: Information Sources

SERVICE INDUSTRIES

Canada

International Franchising: Information Sources

March 1990

© Minister of Supply and Services Canada 1990

Cat. No. C2-128/1990

ISBN 0-662-57423-0

91-01960/

INTRODUCTION

Franchising is a system used by businesses to distribute or market their products or services. Within this system, one company (the franchisor) grants another company or individual (the franchisee) the right to sell its products or services in a specified location or area using the franchisor's trademark or product name, business systems and expertise.

Franchising in Canada has now matured to the extent that a growing number of Canadian franchises are expanding into foreign markets. This also includes firms that are now turning to franchising as a means of improving their international competitiveness in marketing their products and services.

This publication identifies international sources of information on franchising including foreign franchise associations, publications and exhibitions. Included are sections which provide some general guidelines for franchise network expansion and means to identify potential sources of government assistance.

The publication is intended for Canadian franchisors interested in international expansion as well as professionals in government and the private sector who are involved in providing counselling services to businesses.

It is our understanding that there is a cost associated with some of the publications listed herein. Readers are advised to check prices before ordering.

This publication has been prepared with information from numerous sources. While every effort has been made to ensure accuracy, changes may be made at any time without notice, and we apologize for any errors or omissions that may have occurred. Suggestions for future editions of this publication would be most appreciated.

Should you require assistance please contact:

* Distribution Services Division
Commercial Service Industries Directorate
Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2987
Fax: *(613) 954-3107*

* The Distribution Services Division of Industry, Science and Technology Canada is responsible for the Franchise Sector. The Division monitors trends and developments in franchising and maintains contact with franchisors, associations and professionals in Canada and selected countries.

Table of Contents

I	Franchise Network Expansion	1
II	Canada	4
III	Europe	5
	A. European Economic Community	5
	B. Other European Countries	17
IV	Latin America	21
V	Pacific Rim	23
VI	The United States	28
VII	Additional References	33
VIII	Government Assistance	35

I FRANCHISE NETWORK EXPANSION

The following text provides some general guidelines for franchisors considering international expansion of their franchise network. It is hoped that it will stimulate ideas and that firms will add to this list during their planning and as they gain experience.

Timing

- Company should be well established in the Canadian market before attempting international expansion
- Franchise should be financially secure and well designed and should possess good operating manuals
- Seek professional advice (see Chapter II for contacts) at an early stage, particularly concerning legal and tax issues. For example, companies should ensure that they have taken steps to protect their trademarks, copyrights, patents and trade secrets.

Resources

- Company should have sufficient financial and managerial resources to undertake international expansion as well as a commitment from senior management
- Companies frequently underestimate the amount of resources and time required to penetrate a foreign market. For example, negotiations with prospective master franchisees can take a year or longer and involve several trips to a foreign country
- Franchisor will need the leading people in the company, those who developed the franchise in Canada, to handle their foreign expansion plans.

Selecting Markets

- Be selective about where you want to expand, and plan all details carefully
- Carefully assess unsolicited foreign enquiries about your franchise. If a company is not properly prepared to enter a new market and has to retreat, their name and reputation will remain tarnished long after they leave.

Research

- Develop an awareness of the culture, political and economic climate and business practices of the country. Establish contact with the Geographic Trade Divisions of External Affairs and International Trade Canada, and the commercial section of the Canadian Embassy or Consulate(s) (see Chapter VIII)
- Laws in each country need to be carefully examined. Opportunities may be limited in some countries because of controls on foreign exchange, royalty payments, imports or because of weak patent and trademark protection
- Franchise associations can be an important source of information. In countries where English is not the first language, the majority of the heads of franchise associations speak English and several also speak French. Personal contact with such individuals will produce the optimum level of information and co-operation
- Market for your product or service in the target country should be proven to exist
- Status of the competition should be carefully evaluated
- Adjustments in your franchise such as change in name, logo, colour scheme, product assortment, establishment size, location strategy, translation of manuals, etc., may be required

- Pilot outlet may be required to make adjustments in the franchise
- Method used to expand in the foreign market — master franchise, direct franchising, joint venture, or other means — must be determined
- Restrictions on any of the supplies you will need to source from Canada must be assessed
- Qualified suppliers for goods you need to source locally must be located
- Appraise the reputation of professional advisers such as consultants and lawyers who may be used. Franchise associations and Canadian Embassies can assist in such an endeavour
- Develop contacts with Canadian franchisors who are already established in foreign markets.

Obtaining Leads

- Franchise or other trade publications
- Some franchisors have found that the number and quality of contacts increases when they pre-advertise their participation in a trade show in the franchise section of major newspapers
- Franchise association newsletter
- Obtaining articles on your franchise in good newspapers or magazines
- Franchise associations and their affiliate members, including banks, consulting/accounting and legal firms, may be aware of companies interested in acquiring the rights to a foreign franchise concept
- Some banks and accounting firms may be willing to circulate information on your franchise throughout their branch network
- Consulting firms can be engaged to identify potential partners
- Government sponsored trade missions or shows
- Franchise and other trade shows
- International franchise conferences and annual meetings/conferences of foreign franchise associations
- Foreign Chambers of Commerce or other business organizations identified by the Canadian Embassy.

It is unlikely that one approach will be sufficient to promote your franchise, and what you do in one country may not be appropriate in another.

Selecting Potential Master Franchisees

- Develop a profile of the ideal master franchisee or partner. This may change over time
- Appraise the reputation and financial status of your potential foreign partner. Canadian Embassies, foreign franchise trade associations, banks, etc., can be of assistance in such endeavours
- Be certain your potential partner understands the ethics of franchising
- Negotiations with prospective master franchisees usually take place at the senior management level. It is important to assess the level of management within the company implementing the franchise system in the foreign market
- Be prepared to demonstrate what is unique about your system and what your partner will receive in return for investment. This can be important in countries where franchising is relatively new, and where there may be a lack of understanding as to why ongoing royalties are required after the initial fee has been paid.

Ongoing Relationship

- Ensure foreign franchisees receive value for their money. Companies that have not done this have experienced problems
- Provide ongoing communication and support services to foreign franchisees. Regular newsletters, annual conferences, training programs, and regular visits are ways of staying in touch with franchisees
- Conduct research to find new opportunities for franchisees so they may maintain success.

II CANADA

Canadian Franchise Association

The Canadian Franchise Association (CFA) is the national body representing franchisors in Canada. It distributes a bi-monthly newsletter to all members, organizes seminars, conducts surveys, maintains contact with foreign franchise associations and undertakes other activities related to franchising. The CFA has developed a Code of Ethics to promote ethical franchising in Canada. Adherence to this code is required for membership in the CFA.

The CFA has recently established an International Expansion Committee. Its purpose is to assist members by providing information on international markets through seminars, workshops, information bulletins, maintaining a library of reference material and other means.

Affiliate members of the CFA, including legal firms, consulting/accounting firms and banks, can be of assistance to franchisors considering international expansion. For example, a number of Canadian legal firms have expertise in international franchising and relevant law, as well as contacts with legal firms and other organizations in the United States and other countries. Management consultants and accounting firms can be engaged to conduct market surveys, provide advice on tax and other matters or to identify potential partners in other countries. In addition, the major multinational firms in this category may produce publications on doing business in specific countries. Canadian banks have international operations and can provide a variety of services.

Contact:
Canadian Franchise Association
88 University Avenue, Suite 607
Toronto, Ontario
M5J 1T6
Tel.: (416) 595-5005
Fax: (416) 595-9519

III EUROPE

A. EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY (EEC)

European Franchise Federation

Members of the European Franchise Federation include the franchise associations of Belgium, Denmark, Ireland, Portugal, France, Germany, Italy, the Netherlands, the United Kingdom and Austria (Austria is a member even though it does not belong to the EEC). The various associations (with some minor variations) have agreed to a European Code of Ethics for franchising. This code was written in 1978 and is currently being updated.

The federation compiles statistics associated with the magnitude of franchising and these statistics are derived from data supplied by the various franchise associations in each member country.

Every other fall the federation sponsors the European Franchise Symposium. This two day event involves the associations that belong to the federation, and leading European franchisors and franchise specialists. The program usually includes sessions which provide information and advice on franchising in specific countries. The next Symposium will be held in Brussels in 1991.

Contact:
European Franchise Federation
Avenue de Broqueville 5
B 1150 Brussels
Belgium
Tel.: (011-32-2) 736-6464
Fax: (011-32-2) 736-7226

Additional References

Franchising in the European Economy

This publication evaluates the impact of franchising activity in 12 West European countries. Coverage includes areas of franchise activity by country between 1985 and 1986, analysis of sales and turnover, company profiles of leading franchisors, forecasts of sales and number of franchises to 1990.

Contact:
Euromonitor
87-88 Turnmill Street
London, England
EC1M 5QU
Tel.: (011-44-1) 251-8024

BELGIUM

Belgian Franchise Association

The Belgian association (Association belge du franchising), formed in 1974, has prepared an information kit in French entitled "Dossier Franchising" which identifies association members. Included is a sample of their newsletter and other information on the association and franchising.

Contact:
Belgian Franchise Association
rue Saint-Bernard 60
1060 Brussels
Belgium
Tel.: (011-32-2) 537-3060

Franchise Directories and Magazines
There are no publications which deal exclusively with franchising; however, the Belgian Franchise Association can recommend publications that cover franchising on an occasional basis.

Exhibitions
"Visumat-Franchising" is held every other fall in Brussels and is organized by the Belgian Franchise Association and the Belgian Distribution Committee. It usually attracts about 40 to 45 exhibitors in the franchise section of the larger store equipment show held at the same time. The next exhibition will take place October 14-17, 1990.

Contact:
Visumat-Franchising
rue Marianne 34
1180 Brussels
Belgium
Tel.: (011-32-2) 344-5859 or 345-9923
Fax: (011-32-2) 346-0204

Market Surveys
Data on the extent of franchising can be obtained from the Belgian Franchise Association. Another source of information on distribution and retailing is the Belgian Distribution Committee.

Contact:
Belgian Distribution Committee
rue Marianne 34
1180 Brussels
Belgium
Tel.: (011-32-2) 345-9923
Fax: (011-32-2) 346-0234

DENMARK

Danish Franchisor Association

Franchising is still relatively new in Denmark. The association provides a list of its 34 members, including franchisors and professional advisers such as consultants and lawyers.

Contact:
Danish Franchisor Association
Sjaelsmarkvej 1B
DK 2970 Hoersholm
Denmark
Tel.: (011-45-2) 76 50 64

Franchise Directories and Magazines
The association is the only organization that regularly publishes newsletters and other information on franchising. Most of this information is in Danish.

Exhibitions
At present there are no franchise trade shows in Denmark.

Market Surveys
Data on the extent of franchising can be obtained from the Danish Franchisor Association.

Additional References

Legal Implications of Franchising in Denmark

This publication provides a three-page overview (English) of franchising under Danish Law.

Contact:
Peter A. Arendorff & Co.
Amallegade 31A
DK-1256 Copenhagen K
Denmark
Tel.: (011-45-2) 33 91 00 60
Fax: (011-45-2) 33 91 03 46

FRANCE

French Federation of Franchising

France is the leading country in Europe in terms of number of franchisors.

The French Federation of Franchising (Fédération française de la franchise), established in 1971, has developed a Code of Ethics and promotes self regulation of the industry through active promotion of the code. Membership totals approximately 100 firms.

The association has prepared a French language information kit entitled *La Franchise : La stratégie de développement dynamique* which includes:

- recent data on the growth of franchising;
- list of members by sector;
- general information on the structure and services of the Federation; and
- a copy of both the French and European Codes of Ethics for Franchising.

The association regularly sponsors workshops, seminars and conferences on franchising. It has also helped to sponsor international franchise conferences in France.

Contact:
Fédération française de la franchise
9, boulevard des Italiens
75002 Paris
France
Tel.: (011-33-1) 42 60 00 22
Fax: (011-33-1) 60 77 04 58

Franchise Directories and Magazines

Franchise Magazine

This monthly magazine, published in French, is the principal franchising magazine in France. Occasionally, the magazine includes articles on developments in franchising in other European countries. *Franchise Magazine* also produces an annual franchise directory and guide entitled *Le guide pratique de la franchise* that provides the names and addresses of franchisors in France as well as information about franchising in general.

Contact:

Franchise Magazine
Groupe de communication
gérard touati
21, rue Georges Boisseau
75017 Paris
France
Tel.: (011-33-1) 42 70 41 70

or

Franchise Magazine
Groupe de communication
gérard touati
15, rue Marcel-Sembat
13001 Marseille
France
Tel.: 011-33) 91 08 42 84

L'annuaire de la franchise

This annual directory, published in French, identifies franchises in France.

Contact:

Centre d'étude de la commercialisation et de la distribution (CECOD)
19, rue de Calais
75009 Paris
France
Tel.: (011-33-1) 40 69 37 00
Fax: (011-33-1) 42 80 43 90

Exhibitions

"Le Salon international de la franchise" is held annually, usually during late March or early April. It is supported by the French Federation of Franchising and is one of the largest franchise shows in the world. The 250 exhibitors at the 1989 show attracted 24,134 visitors including investors from throughout Europe, the Middle East, and the Pacific Rim. There is also an international section within the show for foreign franchisors interested in selling master franchises in France or other European countries. In addition, the major European franchise associations as well as other experts are present to answer questions on franchising in Europe. External Affairs and International Trade Canada, in co-operation with Industry, Science and Technology Canada, has sponsored an exhibit for Canadian franchisors at this show.

Contact:

PADCO-BLEINHEIM
22-24, rue du Président Wilson
92532 Levallois-Perret Cedex
France
Tel.: (011-33-1) 47 56 50 00
Fax: (011-33-1) 47 56 92 92

Exhibitions

The "Forum de la franchise" is usually held in Marseilles every other October. The next show will take place in 1991.

Contact:
Maison de l'entreprise
35, rue Sainte Victoire
13006 Marseilles
France
Tel.: (011-33) 91 37 14 70
Fax: (011-33) 91 53 02 13

Franchise Market Surveys

In addition to the French Federation of Franchising, the CECOD publishes information in French pertaining to franchising in France.

Contact:
Centre d'étude de la commercialisation et de la distribution
19, rue de Calais
75009 Paris
France
Tel.: (011-33-1) 40 69 37 00
Fax: (011-33-1) 42 80 43 90

FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

German Franchise Association

The Federal Republic of Germany is ranked fourth after France, the United Kingdom and the Netherlands in terms of number of franchisors. The German Franchise Association, formed in 1978, represents over 100 franchisors operating in West Germany.

The association, in co-operation with the Nuremberg Academy of Marketing, organizes approximately a dozen seminars per year on various aspects of franchising. The two organizations also sponsor conferences with an international focus. For example, in 1989, they sponsored "Franchising Your International Debut — How to be successful in Europe" with simultaneous translation in English, French and German.

The Association has prepared a three-page overview (English) of franchising in Germany entitled *Franchising In Germany — How to be successful.* Additional information is available in German.

Contact:
German Franchise Association
St. Paul Strasse 9
D-8000 Munich 2
Federal Republic of Germany
Tel.: (011-49-89) 53 50 27
Fax: (011-49-89) 53 13 23

Franchise Directories and Magazines

There are no German publications which deal exclusively with franchising; however, the German Franchise Association can recommend publications that cover franchising on an occasional basis.

Exhibitions

The first German franchise exhibition will take place in June 1990 in Wiesbaden.

Contact:
Heckmann GMBH
Kapellenstr. 47
D-6200 Wiesbaden
Federal Republic of Germany
Tel.: (011-49-6121) 5804-0
Fax: (011-49-6121) 5804-17

Market Surveys
The German Franchise Association is working in collaboration with the University of Hamburg to survey franchisors in West Germany.

REPUBLIC OF IRELAND

Irish Franchise Association

The Irish Franchise Association, formed to promote ethical franchising, has developed a Code of Ethics and strict criteria for membership. The association also conducts educational seminars.

Contact:
Irish Franchise Association
13 Frankfield Terrace
Summerhill South
Cork, Republic of Ireland
Tel.: (011-353-21) 270859/0

Franchise Directories and Magazines
There are no Irish publications which deal exclusively with franchising, however, information on franchisors currently operating in Ireland can be obtained from the Franchise Association. In addition, the survey referred to below, *Franchising in Ireland*, also lists major franchises.

Exhibitions
At present, there are no franchise exhibitions in Ireland.

Market Surveys

Franchising in Ireland

This survey is sponsored by the Bank of Ireland. The 1989 edition examines in detail the nature and the extent of the franchise industry in Ireland. In addition, it provides an overview of the commercial aspects of the franchising industry as well as the level of public awareness of the concept of franchising.

Contact:
Management Training Services Ltd.
95 Lower Baggot Street
Dublin 2
Republic of Ireland

or

Franchise Unit
Bank of Ireland
Lower Baggott Street
Dublin 2
Republic of Ireland

Tel.: (011-353-1) 765570

ITALY

Italian Franchise Association

The Italian Franchise Association (Associazione Italiana Del Franchising), established in 1971, represents franchisors and those who specialize in franchise matters, such as consultants and lawyers.

The association has developed an information package which includes their Code of Ethics, membership criteria and a list of their members. They have also prepared a publication entitled *Franchising in Italy* which is directed at foreign franchisors interested in expanding into Italy. The association's materials are published in Italian and French.

The association regularly sponsors workshops, seminars and conferences on franchising and has also helped to sponsor international franchise conferences in Italy.

Contact:
Italian Franchise Association
Corso di Porta Nuova, 3
20121 Milan
Italy
Tel.: (011-39-2) 650-779
Fax: (011-39-2) 655-1169

Franchise Directories and Magazines

Franchise Directory

The *Franchise Directory (Annuario del Franchising)* provides the names and addresses of franchisors in Italy.

Contact:
SISIM S.R.L.
25122 Brescia
Via della Posta, 9
Italy
Tel.: (011-39-30) 51145
Fax: (011-39-30) 50353

Exhibitions

The "Exhibition of Franchising and Innovative Techniques in the Tertiary Sector" is usually held every October in the Milan Fair Centre. It is co-sponsored by the Italian Franchise Association. The next show will take place November 1990 or February/March 1991.

Contact:
EXPO CT
Via Serbelloni, 2
20122 Milan
Italy
Tel.: (011-39-2) 77181
Fax: (011-39-2) 78128

Market Surveys

Data on the extent of franchising can be obtained from the Italian Franchise Association. As well, the *Franchise Directory* contains some basic data on franchising in Italy.

THE NETHERLANDS

Netherlands Franchise Association

The Netherlands has the third largest number of franchisors after France and the United Kingdom and is comprised of approximately 100 franchisors — the major franchisors in the Netherlands. The association (Nederlandse Franchise Vereniging) has prepared an information kit which contains:

- list of members;
- list of associate members (banks, consultants, lawyers); and
- publications from major banks and accounting firms on doing business in the Netherlands.

Much of the information is available in English.

Contact:
Netherlands Franchise Association
Arubalaan 4
1213VG Hilversum
The Netherlands
Tel.: (011-31-35) 83 39 34

Franchise Directories and Magazines

There are no Netherland publications which deal exclusively with franchising; however, once a year the *Detail handel* magazine publishes a special issue listing all types of retailers (chains, buying groups, co-operatives, and franchises).

Exhibitions

The Netherlands Franchise Association runs regional trade shows for its members. A national franchise exhibition is also being planned for September 1990. For additional information contact the Netherlands Franchise Association or Microtex, Belgium.

Contact:
Microtex
Avenue Louise
126-1050 Brussels
Belgium
Tel.: (011-32-2) 649-3578
Fax: (011-32-2) 647-8641

Market Surveys

Data on the extent of franchising can be obtained from the Netherlands Franchise Association.

PORTUGAL

Portuguese Franchise Association

Franchising is still relatively new in Portugal. The Portuguese Franchise Association (Associacao Portuguesa da Franchise) was established in 1988 and the majority of members are foreign master franchises.

Contact:
Portuguese Franchise Association
Av. Duque de Loulé
90 RC DTO
1000 Lisbon
Portugal
Tel.: (011-351-1) 54 2031
Fax: (011-351-1) 54 2220

Franchise Directories and Magazines
There are no Portuguese publications which deal exclusively with franchising; however, the Portuguese Franchise Association can advise which publications cover franchising on an occasional basis. In addition, the association plans to publish a catalogue of "Franchises in Portugal" in the spring of 1990.

Exhibitions
The first "National Franchise and Commerce Exhibition" was held October 1989 in Lisbon and attracted 1,300 visitors. It is co-sponsored by the Portuguese Franchise Association and will become an annual event held in May.

Contact:
Expolider
Urbanizacao Miramar
Apartado 209
Rebelva-Carcavelos
2777 Parede
Portugal
Tel.: (011-351-1) 2463694-806556
Fax: (011-351-1) 2463719

Market Surveys
The Portuguese Franchise Association has sponsored the preparation of the *Information Bulletin On Foreign Investment and Portugese Commerce (Bulletin d'Informations Sur Les Investissements Étrangers et le Commerce Portugais).* The report, available in French, includes detailed information of interest to foreign investors as well as basic information on the size and growth of franchising in Portugal. In addition, the association plans to undertake a survey on franchising in Portugal. For further information contact the Portuguese Franchise Association.

THE UNITED KINGDOM

British Franchise Association

The United Kingdom, with the second largest number of franchisors after France, had its association formed in 1976 by leading franchisors to promote ethical franchising. Consequently, membership applications are screened carefully and all members must adhere to a strict Code of Ethics. Approximately 100 major franchise organizations belong to the association and there is also an affiliate class membership comprised of leading franchise lawyers, accountants, banks, and consultants.

The association has prepared information kits for both franchisors and franchisees that includes:

- membership list
- affiliate listing (solicitors, chartered accountants, bankers, exhibition organizers)

- list of major franchise publications
- promotional material from the banks
- sample copy of their newsletter
- membership criteria
- information on seminars and
- information on the nature of franchising and the legal environment.

The British Franchise Association regularly conducts franchise seminars in co-operation with the Institute of Marketing, the Institute of Directors and other organizations for both prospective franchisors and franchisees. It has also participated in international franchise conferences which have taken place in the United Kingdom.

Contact:
British Franchise Association
Thames View, Newton Road
Henley-on-Thames
Oxon, England
RG9 1HG
Tel.: (011-44-491) 578-049
Fax: (011-44-491) 573-517

Franchise Consultants Association

This association was formed in 1986 to establish and develop ethical business standards in the practice of franchise consultancy. Members of the Franchise Consultants Association are also affiliate members of the British Franchise Association and must adhere to a Code of Ethics that is enforced by a disciplinary procedure to protect clients' interests. The Code of Ethics prevents franchise consultants, franchise brokers or any other form of franchise sales agency which sells franchises on a commission basis from becoming members.

The association also produces a publication entitled *Building a Better Business Through Franchising* which details the services of their members.

Contact:
Franchise Consultants Association
James House
37 Nottingham Road
London, England
SW17 7EA
Tel.: (011-44-1) 767-1371
Fax: (011-44-1) 767-2211

Franchise Directories and Magazines

Franchise Manual & Directory

This annual publication provides an extensive listing of franchisors and firms in the United Kingdom offering services to the industry.

Franchise World Magazine

This magazine, published quarterly, is aimed primarily at readers who are planning to buy a franchise. It also serves as the industry's trade journal.

Franchise Reporter

This newsletter is published eight times a year as a supplement to *Franchise World Magazine*.

Contact:
Franchise World
James House
37 Nottingham Road
London, England
SW17 7EA
Tel.: (011-44-1) 767-1371
Fax: (011-44-1) 767-2211

Business Franchise Magazine

This quarterly trade publication provides information on franchises and franchising trends in the United Kingdom.

Contact:
CGB Publishing
Newspaper House
Tannery Lane
Penketh, Cheshire
England
WA5 2UD
Tel.: (011-44-92) 572-4234

Exhibitions

There are two national franchise exhibitions held in the United Kingdom, one in London (spring) and one in Birmingham (fall). They attract about 100 to 140 exhibitors each. A "Master Franchise Section" for foreign franchisors seeking masters in the United Kingdom is to become a regular feature of these shows. Smaller regional franchise exhibitions are also held in Glasgow (spring) and Manchester (summer).

Contact:
The Blenheim Exhibitions Group PLC
Blenheim House
137 Blenheim Crescent
London, England
W11 2EQ
Tel.: (011-44-1) 727-1929
Fax: (011-44-1) 727-0834

Franchise Market Surveys

Franchising In The United Kingdom

This annual survey is sponsored by the National Westminster Bank PLC. It provides a detailed statistical overview of the industry as well as trends and characteristics. The complete report or a summary version are both available.

Contact:
Power Research Associates
17 Wigmore Street
London, England
W1H 9LA
Tel.: (011-44-1) 580-5816
Fax: (011-44-1) 491-0607

Additional References

Scottish Development Agency

The Scottish Development Agency (SDA) provides a wide range of business development assistance, including financial and management advice relating to franchising and commercial property, to both existing firms and business start-ups. The agency also provides a series of publications on franchising for both franchisors and franchisees. The SDA is committed to improving the entrepreneurial climate within Scotland by harnessing the potential that exists for new business activity through franchising. This includes encouraging foreign franchisors to establish franchises in Scotland.

Contact:
Scottish Development Agency
120 Bothwell Street
Glasgow, Scotland
G27JP
Tel.: (011-44-41) 248-2700
Fax: (011-44-41) 221-3217

Franchising in the U.K.

This book covers the business, taxation and legal implications of franchising in the United Kingdom.

Contact:
Franchise World
James House
37 Nottingham Road
London, England
SW17 7EA
Tel.: (011-44-1) 767-1371
Fax: (011-44-1) 767-2211

Franchising into the United Kingdom

This book has been prepared for foreign franchisors interested in expanding into the United Kingdom.

Contact:
Field Fisher & Martineau
Solicitors
Lincoln House
296-302 High Holborn
London, England
WC1V 7JL
Tel.: (011-44-1) 831-9161
Fax: (011-44-1) 405-5992

Sources of Venture and Development Capital in the United Kingdom

This publication gives an overview of the venture capital market and a list of sources.

Contact:
Stoy Hayward
8 Baker Street
London, England
W1M 1DA
Tel.: (011-44-1) 486-5888
Fax: (011-44-1) 935-5465

B. OTHER EUROPEAN COUNTRIES

AUSTRIA

Austrian Franchise Association

Franchising is still relatively new in Austria. The Austrian Franchise Association (Osterreichischer Franchise-Verband) was established in 1986 and has approximately 30 members.

Contact:
Austrian Franchise Association
Parkring 2
A-1010 Wien 1
Austria
Tel.: (011-43-222) 512-8557
Fax: (011-43-222) 513-4129

FINLAND

Finnish Franchising Association

Franchising is still relatively new in Finland. The association was established in 1988 and its founding members include consultants, lawyers and franchisors. The goals of the association are to promote franchising as a way of doing business and to increase the information available on franchising.

Contact:
Finnish Franchising Association
c/o Finnish Marketing Federation
Fabianinkatu 4 B 10
00130 Helsinki, Finland
Tel.: (011-358-0) 651-500
Fax: (011-358-0) 179-498

Franchise Directories and Magazines
There are no franchise magazines or directories in Finland.

Exhibitions
At present there are no franchise trade shows in Finland; however, the Finnish Franchising Association may sponsor a trade show in the fall of 1991.

Market Surveys
Data on the extent of franchising can be obtained from the Finnish Franchising Association.

NORWAY

Norwegian Franchise Association

The Norwegian Franchise Association represents the interests of franchisors in Norway.

Contact:
The Norwegian Franchise Association
P.O. Box 720
N-5001 Bergen
Norway
Tel.: (011-47-5) 31 56 29

Franchise Directories and Magazines

There are no Norwegian publications which deal exclusively with franchising; however, the Norwegian Franchise Association distributes a Franchise Bulletin to its members six to eight times a year.

Exhibitions

At present, there are no franchise exhibitions in Norway.

Market Surveys

Contact the Norwegian Franchise Association for information on the extent of franchising in Norway.

SWEDEN

Swedish Franchise Association

The association, established in 1973, has approximately 30 to 35 franchisors as members; the remainder are professional advisers such as consultants or lawyers. A list of members is available from the association.

Contact:
Swedish Franchise Association
Box 25002
100 41 Stockholm
Sweden
Tel.: (011-46-8) 723 05 33
Fax: (011-46-8) 20 64 67

Franchise Directories and Magazines

Affërer & Foretag Magazine

Once a year, this business magazine publishes a list of retailers and franchisors.

Contact:
Affërer & Foretag Magazine
Box 2244
10316 Stockholm
Sweden

Exhibitions
The first franchise trade show was held in March 1987 in Stockholm, attracting 4,500 visitors. It is now held annually. Contact the Swedish Franchise Association or Sollentunamassan AB for more information.

Contact:
Sollentunamassan AB
Box 174, 19123 Sollentuna
Sweden
Tel.: (011-46-8) 92 59 00
Fax: (011-46-8) 92 97 74

Market Surveys
The Swedish Franchise Association conducts an annual survey of franchising in Sweden.

SWITZERLAND

Swiss Franchise Association

The Swiss Franchise Association represents the interests of franchisors in Switzerland.

Contact:
Swiss Franchise Association
63-65 rue de Lausanne
CH-1202 Geneva
Switzerland
Tel.: (22) 32 75 22
Telex: 423 118 txc (FBA)

Franchise Directories and Magazines
There are no Swiss publications which deal exclusively with franchising; however, the Swiss Franchise Association can advise which publications cover franchising on an occasional basis.

Exhibitions
Schnyder-Blenheim is planning a franchise trade show for late 1990 or early 1991.

Contact:
Schnyder-Blenheim
Buckhauserstrasse 24
CH-8048, Zurich
Switzerland
Tel.: (011-41-1) 492 76 16
Fax: (011-41-1) 493 06 60

Exhibitions
Consideration is being given to include franchising in a show called "Invest in November, 1990", which normally targets the investment community.

Contact:
EXPOFOR
Industriestrasse 54
CH-8152 Glattbrugg
Switzerland
Tel.: (011-41-1) 829 65 25
Fax: (011-41-1) 810 58 84

Market Surveys
Contact the Swiss Franchise Association for information on the extent of franchising in Switzerland.

IV LATIN AMERICA

BRAZIL

Brazilian Franchising Association

Business format franchising is relatively new in Brazil. The Brazilian Franchising Association was formed in 1987 and its approximately 130 members include franchisors as well as legal specialists, consultants and so forth.

Contact:
Brazilian Franchising Association
Av. Brig. Faria Lima
1541-70
01451 - Sao Paulo
Brazil
Tel.: (011-55-11) 813-3911
Fax: (011-55-11) 366688

Association of Franchisors of Brazil

A second association has also been formed and there have been merger discussions between the two organizations.

Contact:
Association of Franchisors of Brazil
Rua Lauro Muller
116 St. 4401
CEP 22.290
Rio de Janeiro, Brazil
Tel.: (011-55-21) 295-2997
Telex: (011-55-21) 30810 MFCL

The associations have been active in promoting franchising and in organizing regional seminars. In addition, two "International Seminars" with international franchise specialists have taken place in Brazil since 1988.

Franchise Directories and Magazines

Brazilian Franchise Magazine

This new publication was to be launched in 1989 by Abril/Exame with the active support of the Brazilian Franchising Association.

Exhibitions

The first franchise trade show was held in 1988 in Sao Paulo and attracted 28 exhibitors; a second one took place in Rio de Janeiro, also in 1988. An expanded program of franchise shows was planned by the Brazilian Franchising Association for 1989 and beyond.

Market Surveys

For information on the extent of franchising contact the franchise associations.

Additional References

Main Legal Aspects of Franchising in Brazil – 1989

This 10-page document, available in English, provides a brief overview of the legal environment surrounding franchising in Brazil.

Contact:
Cherto E Carvalhaes
Rua 7 De Abril, 34
9th Floor
10144 Sao Paulo
Brazil
Tel.: (011-55-11) 35-0123
Fax: (011-55-11) 366688

MEXICO

Mexican Franchising Association

Franchising is relatively new in Mexico and this association has only been established recently.

Contact:
Mexican Franchise Association
Avenida Insurgents Sur 670,4
Mexico City, D.F.
Mexico
Tel.: (011-52-5) 536-9060

Additional References

A franchisor is presented with many challenges in Latin America and it is not a market for beginners. However, the climate for franchising is improving in countries such as Mexico due to a more positive attitude towards foreign investment. A useful reference which provides an overview of the legal environment in Argentina, Brazil, Chile, Mexico, and Venezuela is "Franchising in Latin America: an update". It was published in the *Journal of International Franchising and Distribution Law*, December 1988. See Chapter VII for address. More recent changes in Mexico affecting the registration of technology agreements have further improved the climate for franchising.

V PACIFIC RIM

AUSTRALIA

Franchisors Association of Australia

The Franchisors Association of Australia (FAA), formed in April 1983, acts as the focal point of liaison between government bodies and franchisors on franchising matters, assists in developing the franchising concept and in instructing potential franchisors of responsibilities and obligations, brings together consultants, accountants, legal advisers and others with industry interests in franchising, and promotes ethical franchising.

Contact:
Franchisors Association of Australia (FAA)
P.O. Box 94
Wilberforce
New South Wales 2756
Australia
Tel.: (011-61-45) 751883
Fax: (011-61-45) 751608

Franchise Directories and Magazines

Australian Franchising

This bi-monthly publication provides an update on events, trends and issues of interest to Australian franchisors.

Contact:
Dart Publications Pty Ltd.
P.O. Box 227
Woodend, Victoria 3442
Australia
Tel.: (011-61-54) 271877
Fax: (011-61-54) 271767

Franchise Review

This quarterly newsletter reports on developments taking place in franchising in Australia and abroad. Occasionally it also features information on other countries in the region such as New Zealand, Singapore, Malaysia and Thailand.

Contact:
International Franchising
576 St. Kilda Road
Melbourne, Victoria 3004
Australia
Tel.: (011-61-3) 521-2033
Fax: (011-61-3) 521-2040

Franchising in Australia

This book provides information on tax and legal issues of interest to franchisors.

Contact:
Legal Books
16 Riley Street
Woolloomooloo
New South Wales 2011
Australia
Tel.: (011-61-2) 360-4243
Fax: (011-61-2) 332-1448

Exhibitions
Since 1987 annual franchise shows have alternated between Sydney and Melbourne. They are normally held during the September – October period and attract approximately 50 exhibitors.

Contact:
Exhibition Manager
Australian Exhibition Services Pty. Ltd.
Illoura Plaza, 424 St. Kilda Road
Melbourne, Victoria 3004
Australia
Tel.: (011-61-3) 267-4500
Fax: (011-61-3) 267-7981

Market Surveys
Data on the extent of franchising can be obtained from the Franchisors Association of Australia.

JAPAN

Japanese Franchise Association

The Japanese Franchise Association was established in 1972. A list of franchisors is maintained by the association and is available in English.

Contact:
Japan Franchise Association
3-13-12 Roppongi
Elsa Building
Minato-Ku, Tokyo 106
Japan
Tel.: (011-81-3) 408-1796
Fax: (011-81-3) 423-2019

Franchise Directories and Magazines

Japan Gateway

This newsletter is designed to inform North American and European franchisors of business opportunities in the Far East.

Contact:
LCA International
575 Fifth Avenue, 21st Floor
New York, New York 10017
U.S.A.
Tel.: (212) 953-3434
Fax: (212) 953-3445

Exhibitions

Franchise Chain Show

This annual exhibition is held in March in Tokyo and April in Osaka. The Tokyo show attracts approximately 100 exhibitors and the Osaka show approximately 60.

Contact:
NIHON ZEIZAI
Shimbun Inc.
1-9-5, Otemachi
Chiyoda-KU
Tokyo 100
Tel.: (011-81-3) 252-8157
Fax: (011-81-3) 256-5749

The Tokyo Business Summit

This annual event provides an opportunity for foreign franchisors to establish contact with potential Japanese investors in a trade show/expo format. In addition to the exhibit fee, the sponsors usually require an agreed upon percentage of the initial licensing or master franchise fee and a percentage share of unit and area franchise fees.

Contact:
LCA International Inc.
575 Fifth Avenue, 21st Floor
New York, New York 10017
U.S.A.
Tel.: (212) 953-3434
Fax: (212) 953-3445

Market Surveys

Franchise Chains Today in Japan

The Japanese Franchise Association has conducted annual surveys since 1974 which highlight the growth and scope of franchising in Japan. The surveys also provide comparative data on the various sub-sectors and are available in English.

Additional References

Your Market in Japan — Franchise Business — No. 52, March 1989

This is one of a series of publications (available in English) designed to assist foreign countries in promoting exports to Japan. This particular issue provides an overview of franchising in Japan, including statistics, trends, pertinent laws and regulations, the Japanese business philosophy, success stories and advice for new entrants.

Contact:
Japan External Trade Organization
Marketing Information Department
2-5, Toranomon 2-Chome
Minato-Ku, Tokyo 105
Japan
Tel.: (011-81-3) 582-5568
Fax: (011-81-3) 585-7289

or

Japan External Trade Organization
Montreal (514) 849-5911
Toronto (416) 962-5050
Vancouver (604) 684-4174

MALAYSIA

A "Franchise Business Systems Development Project" was recently completed for the International Labour Organization and the United Nations Development Program on behalf of the Government of Malaysia. Its purpose was to assist the public and private sectors in creating business opportunities for Malaysians through franchising. A franchising unit within the government organization Majlis Amanah Rakyat (MARA) was also upgraded.

Contact:
Majlis Amanah Rakyat (MARA)
Jalan Raja Laut
50609 Kuala Lumpur
Malaysia
Tel.: (011-60-3) 291-5111
Fax: (011-60-3) 291-3620

TAIWAN

The Canadian Chamber of Commerce operates a Canadian trade office in Taipei, Taiwan.

Contact:
Canadian Chamber of Commerce
International Affairs Division
55 Metcalfe Street
Suite 1160
Ottawa, Ontario
K1P 6N4
Tel.: (613) 238-4000
Fax: (613) 238-7643

REPUBLIC OF SINGAPORE

Franchising Opportunities in Singapore

This report was prepared in 1989 by the Canadian High Commission in Singapore. It includes information on potential franchise expansion opportunities as well as a list of existing franchises operating in Singapore.

Contact:
Canadian High Commission
IBM Towers, 14th Floor
80 Anson Road
Singapore 0207
(Mailing Address:
Maxwell Road
P.O. Box 845
Singapore 9016)
Republic of Singapore
Tel.: (011-65) 225-6363
Fax: (011-65) 225-2450

Additional References

East Asian Executive Reports

This publication is a monthly legal and business guide to East Asia for business executives and their advisers. It should begin to include information on franchising in the near future.

Contact:

International Executive Reports Ltd.
717D Street, N.W.
Suite 300
Washington, D.C.
20004-2807
U.S.A.
Tel.: (202) 628-6900
Fax: (202) 628-6618

VI THE UNITED STATES

THE U.S.A.

International Franchise Association

The International Franchise Association (IFA) was formed in 1960 to enhance the image of franchising as a legitimate business method. It is primarily an association for U.S. franchisors but maintains close ties with national franchise associations in other countries, including Canada. In light of the existence of franchise legislation in the United States at both the federal and state level, the association is quite active in monitoring legislative activity.

In 1983 the association established the IFA Educational Foundation Inc. Its activities include the development and dissemination of formal and practical knowledge about franchising as well as the support and establishment of academic programs in franchising and research at colleges and universities. The latter includes research related to the international expansion activities of franchises.

Contact:
International Franchise Association
1350 New York Ave. N.W.
Suite 900
Washington, D.C. 20005
U.S.A.
Tel.: (202) 628-8000
Fax: (202) 628-0812

Publications
In addition to a variety of publications related to buying or developing a franchised business, the following publications are also available from the IFA.

Franchise Opportunities Handbook

This directory includes a listing of companies that belong to the IFA and have pledged to adhere to its Code of Ethics.

The Council of Franchise Suppliers Registry

This registry provides a listing of companies which assist franchise businesses. Over 14 different service industries are listed, from lawyers and consultants to financial assistance organizations.

Franchising World

This bi-monthly magazine reports on the latest developments, trends and operational aspects of franchising in the United States. Occasionally it also reports on international developments.

Franchising: A Planning and Sales Compliance Guide

This book discusses the business, legal, management and procedural considerations of a franchising program. It also addresses the issues of legal planning and compliance, including existing requirements of state and federal franchise and business opportunity sales regulations.

FTC Franchising Rule: The IFA Compliance Kit

This kit has been prepared for use by franchisors in meeting state and federal disclosure requirements. It contains a comprehensive overview of the U.S. Federal Trade Commission Rule

on franchising, an outline of compliance tests and requirements, considerations in selecting a format, comparisons with state laws, and bibliographies. It also includes instructions for completing the Uniform Franchise Offering Circular (UFOC). When properly prepared, the Federal Trade Commission and a number of states permit use of the UFOC to prove compliance with their own registration or disclosure requirements.

Protecting your Franchising Trademarks and Trade Secrets

This booklet provides an overview of the general techniques that are, or could be, used by franchisors to protect the trademark under which they conduct their franchised business operations.

Franchise Legal Digest

This quarterly publication provides information on U.S. legislative activity. Tax, trademark, bankruptcy and international law as well as a variety of related subjects are covered.

Audio Cassettes

The IFA sponsors the production of audio cassettes from selected seminars. These can be ordered from:

Audio Transcripts
610 Madison Street
Alexandria, Virginia 22314
U.S.A.
Tel.: (203) 549-7334

Examples include:

- *Franchising as a Force in Global Marketing: The Current Legal Issues Affecting Expansion*, May 13, 1987, Washington, D.C.
- *Franchising: Taking the System Abroad*, May 4, 1988, Washington, D.C.
- *Bringing your Franchise to France: A Strategic Perspective*, November 30, 1988, Washington, D.C.
- *5th International Symposium on Franchising*, November 7-8, 1988, Brussels, Belgium.

Videotapes

Also available directly from the IFA are VHS videotapes on U.S. franchise laws entitled *The Laws of Franchising and Franchising: Business and the Law.*

Seminars

The IFA regularly sponsors seminars on a variety of topics related to franchising. This also includes seminars which provide information on international expansion and multi-national franchising. The latter generally takes place in conjunction with the events outlined below:

- IFA Annual Conference — This annual conference takes place in late January and includes leading franchise associations, franchise experts, and franchisors from around the world. The program usually includes sessions that provide information and advice on franchising in specific countries.
- IFA Legal Symposium — This annual two-day symposium is usually held in May. It is primarily geared for lawyers and focuses on legal developments affecting franchising in the United States. It is followed by a one-day seminar co-sponsored by the International Bar Association. The latter deals with issues and legal developments affecting international franchising.

- International Symposium — This two-day symposium is held annually in the fall in Europe and covers the latest developments affecting franchising in Europe and elsewhere.

Franchise Directories and Magazines

Continental Franchise Review

This newsletter is published 26 times a year and reports on developments taking place in franchising in the United States and abroad. It covers a variety of subjects related to franchising, including trends; financial, regulatory and legal issues; forthcoming seminars, conferences and trade shows; and company reviews.

Contact:
Trend Communications Inc.
5000 South Quebec
Suite 450
Denver, Colorado 80237
U.S.A.
Tel.: (303) 740-7031
Fax: (303) 740-8103

Entrepreneur Magazine

This monthly magazine provides information on franchising and other business opportunities. Trends, new developments, advice, company features and so forth are included. The January issue includes the annual "Franchise 500", which compares leading franchises.

Contact:
Entrepreneur Magazine
2392 Morse Avenue
Irvine, California 92714
U.S.A.
Tel.: (714) 261-2325
Fax: (714) 755-4211

Franchise Annual Handbook and Directory

This publication provides names, addresses and descriptions of franchises in Canada, the United States and abroad. Businesses providing consulting, legal, financial and other services to the franchise community are identified. It also provides a brief description of the Federal Trade Commission's Rule and the state regulations affecting franchising.

Contact:
Info Franchise News Inc.
9 Duke Street
P.O. Box 670
St. Catharines, Ontario
L2R 5W1
Tel.: (416) 688-2665

The Info Franchise Newsletter

This monthly publication reports on developments taking place in franchising in Canada, the United States and abroad. It covers a variety of subjects related to franchising, including trends, regulatory and legal issues, book reviews, forthcoming seminars, conferences and trade shows, and new franchise listings.

Contact:
Info Franchise News Inc.
(see address above).

Exhibitions

The following organizations sponsor franchise trade shows in major centres across the United States.

Contact:
IFA World of Franchising Expos
International Franchise Association
1350 New York Avenue N.W., Suite 900
Washington, D.C. 20005
U.S.A.
Tel.: (202) 628-8000
Fax: (202) 628-0812

Blenheim Franchise Show
1133 Louisiana Avenue
P.O. Box 107
Winter Park, Florida 32790
U.S.A.
Tel.: (407) 647-8521
Fax: (407) 628-2042

Q&M Marketing Inc.
1515 West Chester Pike
Ste. B-2, West Chester
Pennsylvania 19382
U.S.A.
Tel.: (215) 431-2402

Market Surveys

Franchising in the Economy

This publication provides detailed current statistics and trends on franchising in the United States. Recently, the IFA and Horwath and Horwath International reached an agreement to assume joint responsibility for its publication. Starting in 1991, this publication will include economic survey data and trends for the United States, Canada, the United Kingdom, and Australia. Future editions will be expanded to include survey results from other countries. For additional information contact the International Franchise Association.

Additional References

Franchise Law Journal

This quarterly journal seeks to inform and educate lawyers as well as others by publishing articles, columns, and reviews concerning legal developments relevant to franchising (primarily in the United States).

Contact:
American Bar Association
Forum on Franchising
750 North Lake Shore Drive
Chicago, Illinois 60611
U.S.A.
Tel.: (312) 988-5579
Fax: (312) 988-6281

The Wall Street Journal

This business paper has a franchise advertising section. Ads can be placed nationally, regionally, or in editions for Europe and Asia.

Contact:
Globe Media International
444 Front Street West
Toronto, Ontario
M5V 2S9
Tel.: (416) 585-5485
Fax: (416) 585-5570

The Federal Trade Commission's Franchise Rule

The Federal Trade Commission (FTC) requires sellers of franchises and other business opportunities to provide prospective investors with the information they need to make an informed investment decision. It also requires that all earnings claims be documented, that the information investors receive is complete and accurate, and that investors have adequate time to consider and evaluate the disclosures before making any final purchase commitment. All required information is given to prospective investors in the form of a franchise disclosure document. The penalties for violating the rule are substantial.

Contact:
The Federal Trade Commission
Division of Marketing Practices
Washington, D.C. 20580
U.S.A.
Tel.: (202) 326-2970

State Franchise Rules

Anyone selling franchises and other business opportunities may need to comply with state franchise rules as well as the federal Rule. Information on the Uniform Franchise Offering Circular (UFOC) is available from the North American Securities Administrators Association (NASAA).

Contact:
General Counsel's Office
North American Securities
Administrators Association (NASAA)
555 New Jersey Avenue N.W.
Suite 750
Washington, D.C. 20001
U.S.A.
Tel.: (202) 737-0900
Fax: (202) 783-3571

VII ADDITIONAL REFERENCES

International Franchising, Commonly Used Terms, Vol. 1

This book analyses fundamental concepts in international franchising including the various forms of franchise agreements, combination franchising, conversion franchising, and recommended terminology for franchise agreements.

Contact:
The International Bar Association
2 Harewood Place
Hanover Square
London, England
W1R 9HB
Tel.: (011-44-1) 629-1206
Fax: (011-44-1) 409-0456

International Franchising

This book, to be published in the spring of 1990, was written by a Canadian lawyer who specializes in international franchising. It reviews the different types of agreements used in international franchising and other arrangements such as joint ventures while outlining the advantages and disadvantages of each. In addition, it includes information on the European Block Exemption for Franchising, the impact on franchising of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and trade mark and international tax matters.

Contact:
Transnational Jurice Publications Inc.
P.O. Box 7282
Ardsley-On-Hudson
New York, New York 10503
U.S.A.
Tel.: (914) 693-0089
Fax: (914) 693-8776

Survey of Laws and Regulations Affecting International Franchising

This comprehensive publication is approximately 900 pages in length and provides information on the laws, regulations and general business environment affecting franchising in 24 countries and the European Economic Community. It was published in late 1989.

Contact:
American Bar Association
750 North Lake Shore Drive
Chicago, Illinois 60611
U.S.A.
Tel.: (312) 988-5579
Fax: (312) 988-6281

The Journal of International Franchising and Distribution Law

This quarterly journal provides information on recent developments in the laws and regulations affecting franchise and distribution agreements in various countries around the world. Book reviews, conference announcements, and features on specific countries are regularly included. The

journal is published by Frank Cass & Co. Ltd., England, and distributed in North America by the International Franchise Association.

Contact:
International Franchise Association
1350 New York Avenue N.W.
Suite 900
Washington, D.C. 20005
U.S.A.
Tel.: (202) 628-8000
Fax: (202) 628-0812

Guide to Franchising in Israel

This guide has been prepared to assist foreign franchisors interested in establishing operations in Israel. It provides an overview of the laws and regulations of potential interest to franchisors as well as general background information on Israel: its economy, markets, working conditions and so forth.

Published by:
Goldfarb, Levy, Giniger & Co.
Eliahu House
2 IBN Gvirol Street
Tel Aviv 64077
Israel
Tel.: (011-972-3) 253228
Fax: (011-972-3) 256548

VIII GOVERNMENT ASSISTANCE

Program for Export Market Development

The Program for Export Market Development (PEMD) of External Affairs and International Trade Canada (EAITC) offers financial assistance to Canadian businesses to undertake or participate in various types of export promotion activities. PEMD shares the risks of international market development by funding activities such as participation in trade shows and market research trips. PEMD is jointly implemented by EAITC and Industry, Science and Technology Canada (ISTC). Additional information and application forms can be obtained by contacting the International Trade Centre in the nearest regional office of Industry, Science and Technology Canada:

International Trade Centres

Calgary, Alta.	(403) 292-6660
Charlottetown, P.E.I.	(902) 566-7443
Edmonton, Alta.	(403) 495-4415
Halifax, N.S.	(902) 426-6125
Moncton, N.B.	(506) 857-6440
Montreal, Que.	(514) 283-6796
Regina, Sask.	(306) 780-5020
St. John's, Nfld.	(709) 722-5511
Saskatoon, Sask., N.W.T. and the Yukon	(306) 975-4343
Toronto, Ont.	(416) 973-5052
Vancouver, B.C.	(604) 666-1438
Winnipeg, Man.	(204) 983-4099

Information can also be obtained by calling the Info Export hotline at 1-800-267-8376 (toll-free).

Directory of the Canadian Trade Commissioner Service

The Trade Commissioner Service of EAITC assists Canadian companies in starting or expanding export sales in international markets. This directory provides contacts in Canada and in Canadian Embassies and Consulates around the world. Also included is information on the International Trade Centres located in each of the 10 provinces and the Geographic Trade Divisions in Ottawa. The latter can provide advice, information and often publications about a specific country. Copies of this publication can be obtained by contacting the International Trade Center in the nearest regional office of Industry, Science and Technology Canada. Alternatively, copies of this and other trade publications can be obtained by contacting:

Info Export
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free)

Export Development Corporation

The Export Development Corporation is a Crown corporation of the Government of Canada. It supports the growth of Canada's exports by providing insurance, loans, loan guarantees, and other financial services to help companies selling Canadian goods and services abroad. Examples

of their services include insurance to cover the risk of non-payment by a foreign buyer and financing to foreign buyers of Canadian products. The head office is located in Ottawa and regional offices are in Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Montreal and Halifax.

Contact:
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500
Fax: (613) 237-2690

or your nearest regional office.

Franchisage international : Sources d'information

LES INDUSTRIES DE SERVICES

Canada

Franchisage international : Sources d'information

Mars 1990

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

N° de cat. C2-128/1990

ISBN 0-662-57423-0

INTRODUCTION

Des entreprises se servent du franchisage pour commercialiser et distribuer leurs produits ou leurs services. Une société (le franchiseur) autorise une autre société ou un particulier (le franchisé) à utiliser sa marque de commerce ou le nom de son produit, son système de gestion et ses compétences pour vendre ses produits ou ses services à un endroit précis ou dans un territoire délimité.

Au Canada, le franchisage a pris un tel essor que de plus en plus de franchises canadiennes font leur entrée sur les marchés étrangers. Ceci comprend les entreprises qui choisissent le franchisage comme moyen d'améliorer leur compétitivité sur les marchés internationaux où ils commercialisent leurs produits et leurs services.

La présente publication recense les sources d'information internationales sur le franchisage, notamment les associations étrangères de franchise, les publications et les expositions commerciales. Des sections donnent quelques lignes directrices générales sur l'expansion du franchisage et sur des façons de déterminer les sources éventuelles d'aide gouvernementale.

Elle s'adresse aux franchiseurs canadiens qui s'intéressent à l'expansion internationale ainsi qu'aux professionnels du gouvernement et du secteur privé qui offrent des services de consultation aux entreprises.

Certaines publications citées dans le présent document sont disponibles moyennant des frais. Nous recommandons au lecteur de vérifier leur prix avant de les commander.

Cette publication a été produite à l'aide de renseignements provenant de nombreuses sources. Malgré toute l'attention exercée pour assurer l'exactitude des données, des changements peuvent être fait en tout temps sans préavis et des erreurs ou omissions peuvent s'être produites et nous nous en excusons. Toutes les suggestions concernant les éditions ultérieures sont les bienvenues.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

* Division des services de distribution
Direction des industries de services commerciaux
Direction générale des industries des services et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ont.)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 954-2987
Télécopieur : (613) 954-3107

* La Division des services de distribution, Industrie, Sciences et Technologie Canada, est responsable du secteur de la franchise. Elle suit de près les tendances et les faits nouveaux en matière de franchisage et entretient des relations avec des franchiseurs, des associations et des professionnels au Canada et dans certains pays.

Table des matières

I	Expansion du réseau de franchisage	1
II	Canada	4
III	Europe	5
	A Communauté économique européenne	5
	B Autres pays européens	18
IV	Amérique latine	22
V	Pays du Pacifique	24
VI	États-Unis	29
VII	Références supplémentaires	35
VIII	Aide gouvernementale	37

I EXPANSION DU RÉSEAU DE FRANCHISAGE

La présente section fournit quelques lignes directrices générales à l'intention des franchiseurs qui songent à élargir leur réseau de franchisage sur le marché international. Nous espérons que cette section sera à la source de nouvelles idées et que les entreprises ajouteront des éléments à cette liste au cours de leur planification et à mesure qu'elles acquerront de l'expérience.

Choix du moment

- Une société devrait être bien établie sur le marché canadien avant de tenter une expansion internationale.
- La franchise devrait être financièrement solide, bien conçue, et dotée de bons manuels de fonctionnement.
- Il est conseillé de s'en remettre à des professionnels (voir Chapitre II pour les organismes-ressources) dès le départ, notamment en ce qui concerne les questions légales et fiscales. Par exemple, les sociétés devraient s'assurer qu'elles ont pris les mesures nécessaires pour protéger leur marque de commerce, leurs droits d'auteur, leurs brevets et leurs secrets commerciaux.

Ressources

- La société doit disposer de bonnes ressources financières ainsi que d'un nombre suffisant de gestionnaires pour entreprendre une expansion internationale à laquelle la haute direction doit participer.
- Les sociétés sous-estiment souvent l'importance des ressources et du temps qu'il leur faudra pour conquérir un marché étranger. Par exemple, les négociations avec les master-franchisés éventuels peuvent durer une année ou plus et obligent les franchiseurs à se rendre plusieurs fois dans un pays étranger.
- Un franchiseur aura besoin des chefs de file de sa société qui ont mis au point la franchise au Canada, afin qu'ils s'occupent de ses plans d'expansion étrangère.

Choix des marchés

- Choisissez bien l'endroit où vous voulez prendre de l'essor en ne négligeant aucun détail.
- Évaluez avec soin les demandes de renseignements spontanées formulées par des pays au sujet de votre franchise. Si une société n'est pas bien préparée pour conquérir un nouveau marché et qu'elle doit battre en retraite, son nom et sa réputation resteront ternis bien après son départ.

Recherche

- Apprendre à connaître la culture, le climat économique et politique ainsi que les pratiques commerciales du pays. Il est vivement recommandé de communiquer avec les directions du commerce chargées des régions d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada et avec la section commerciale de l'ambassade ou du consulat du Canada (voir Chapitre VIII).
- Il faut étudier minutieusement les lois de chaque pays. Dans certains pays, les occasions peuvent être limitées en raison du contrôle du change, des paiements de droits d'auteur, des importations ou encore en raison d'une faible protection des brevets et de la marque de commerce.

- Les associations de franchise peuvent constituer une source importante d'information. Dans les pays où l'anglais n'est pas la langue nationale, la majorité des chefs d'associations de franchise parlent anglais et plusieurs parlent également français. Les relations personnelles avec ces personnes favoriseront l'échange d'informations et la coopération optimums.
- Il faut prouver l'existence des débouchés pour votre produit ou service dans le pays cible.
- L'état de la concurrence doit être soigneusement évalué.
- Vous devrez peut-être apporter des modifications à votre franchise, comme changer le nom, le logo, l'agencement des couleurs, la gamme de produits, la grandeur de l'établissement, la stratégie quant au choix de l'emplacement, la traduction de manuels, etc.
- Un point de vente pilote sera peut-être nécessaire pour modifier la franchise.
- La méthode utilisée pour percer sur le marché étranger – franchise maîtresse, franchise directe, entreprise conjointe, ou d'autres moyens-devra être déterminée.
- Evaluez les restrictions à une des matières consommables que vous devrez faire venir du Canada.
- Repérez des fournisseurs compétents pour les biens que vous vous procurez sur place.
- Evaluez la réputation des conseillers professionnels comme les experts-conseils et les avocats qui peuvent être engagés. Les associations de franchise et les ambassades canadiennes peuvent vous aider à cet égard.
- Nouez des relations avec des franchiseurs canadiens qui sont déjà établis sur des marchés étrangers.

Où et comment établir des relations d'affaires

- Publications sur les franchises ou sur le commerce.
- Certains franchiseurs ont remarqué que le nombre et la qualité de leurs relations augmentaient lorsqu'ils annonçaient leur participation à une foire commerciale dans la section consacrée aux franchises dans les principaux journaux.
- Bulletin d'une association de franchise.
- Publier des articles sur votre franchise dans de bons journaux ou magazines.
- Les associations de franchise et leurs membres affiliés, entre autres les banques, les bureaux d'experts-conseils ou de comptables, et les cabinets d'avocats, connaissent peut-être des sociétés qui aimeraient acquérir les droits d'une franchise étrangère.
- Certaines banques et bureaux de comptables sont peut-être disposés à transmettre des renseignements sur votre franchise à leurs succursales.
- Faire appel à des firmes d'experts-conseils pour trouver des partenaires éventuels.
- Les foires ou missions commerciales parrainées par le gouvernement.
- Les salons de franchise et autres foires commerciales.
- Les conférences internationales sur les franchises et les conférences ou réunions annuelles des associations étrangères de franchise.
- Les chambres de commerce étrangères ou d'autres organismes commerciaux mentionnés par l'ambassade du Canada.

La promotion de votre franchise nécessitera probablement plusieurs approches qui devront être différentes d'un pays à l'autre.

Le choix des master-franchisés éventuels

- Esquissez le profil du partenaire ou du franchisé principal idéal. Ce profil peut changer avec le temps.
- Evaluez la réputation et la situation financière de votre partenaire étranger éventuel. Les ambassades canadiennes, les associations commerciales de franchise étrangères, les banques, etc., peuvent là encore être utiles.
- Assurez-vous que votre partenaire potentiel comprend l'éthique qui entoure le franchisage.
- En règle générale, ce sont les cadres supérieurs qui participent aux négociations avec les master-franchisés éventuels. Il importe d'évaluer le niveau de gestion au sein de la société qui implantera le réseau de franchises sur le marché étranger.
- Soyez prêt à prouver ce que votre système a d'exceptionnel et ce que votre partenaire obtiendra en échange de son investissement. Cela est important dans les pays où le franchisage est chose relativement nouvelle et où les raisons pour lesquelles il faut continuer de payer des redevances après avoir versé les droits initiaux ne sont peut-être pas encore bien comprises.

Relations continues

- Assurez-vous de l'optimisation maximale des ressources des franchisés étrangers. Les sociétés qui ne l'ont pas fait ont été en difficulté.
- Assurez des services permanents de communication et de soutien aux franchisés étrangers. Les bulletins publiés régulièrement, les conférences annuelles, les programmes de formation et les visites régulières sont des moyens de rester en rapport avec les franchisés.
- Effectuez des recherches afin de trouver de nouveaux débouchés pour les franchisés, de sorte qu'ils puissent continuer à prospérer.

II CANADA

Association canadienne de la franchise

L'Association canadienne de la franchise (ACF) est l'organisme national qui représente les franchiseurs au Canada. Elle distribue un bulletin bi-mensuel à tous ses membres, organise des séminaires, effectue des études, reste en relation avec les associations étrangères de franchise dans les autres pays, et exerce d'autres activités relatives au franchisage. L'ACF a aussi mis au point un code de conduite en vue de promouvoir le franchisage éthique au Canada. Les personnes qui deviennent membres de l'association doivent respecter ce code.

L'ACF vient de mettre sur pied un comité d'expansion internationale dont l'objet est d'aider les membres en leur donnant des informations sur les marchés internationaux. Le comité organise des séminaires et des ateliers, publie des bulletins d'information et tient à jour une bibliothèque d'ouvrages de référence. Il a également recours à d'autres moyens.

Les membres affiliés de l'association, notamment des cabinets d'avocats, des firmes d'experts-conseils et de comptabilité et des banques, peuvent être d'une aide précieuse pour les franchiseurs qui envisagent de percer le marché international. Par exemple, de nombreux cabinets d'avocats canadiens possèdent les compétences en franchisage international et en droit connexe et entretiennent également des relations avec d'autres cabinets d'avocats et d'autres organismes aux États-Unis et dans d'autres pays. Les firmes d'experts-comptables en gestion et de comptabilité peuvent être engagées pour effectuer des études de marché, donner des conseils en matière fiscale et autres ou trouver des partenaires éventuels dans d'autres pays. En outre, les grandes firmes multinationales de cette catégorie peuvent produire des publications sur la conduite d'affaires dans certains pays. Les banques canadiennes ont des activités internationales et peuvent assurer divers services.

Organisme-ressource :
Association canadienne de la franchise
88, av. University, bureau 607
Toronto (Ontario)
M5J 1T6
Téléphone : (416) 595-5005
Télécopieur : (416) 595-9519

III EUROPE

A. LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (CEE)

Fédération européenne de la franchise

Parmi les membres de la Fédération européenne de la franchise, on compte les associations de franchise de l'Allemagne, de la Belgique, du Danemark, de la France, de l'Irlande, de l'Italie, des Pays-Bas, du Portugal et du Royaume-Uni. L'Autriche en est également membre malgré qu'elle ne fasse pas partie de la CEE. Les différentes associations (avec quelques variantes mineures) ont adhéré à un code d'éthique européen du franchisage. Le code a été rédigé en 1978 et fait actuellement l'objet de mises à jour.

La fédération établit des statistiques sur l'importance du franchisage, à partir des données fournies par les différentes associations de franchise de chaque pays membre.

La fédération parraine le Symposium européen du franchisage, qui a lieu une année sur deux à l'automne. Cet événement, qui dure deux jours, réunit des associations membres de la fédération et d'éminents franchiseurs européens et spécialistes en franchise. En règle générale, le programme prévoit des sessions où sont donnés des informations et des conseils sur le franchisage dans certains pays. Le prochain symposium sera organisé à Bruxelles en 1991.

Organisme-ressource :
Fédération européenne de la franchise
Avenue de Broqueville, 5
1150 Bruxelles
Belgique
Téléphone : (011-32-2) 736-6464
Télécopieur : (011-32-2) 736-7226

Références supplémentaires

Franchising in the European Economy

Cette publication évalue les répercussions du franchisage dans les 12 pays d'Europe de l'Ouest. Elle porte sur les domaines d'activité de la franchise par pays en 1985-1986, sur l'analyse des ventes et le chiffre d'affaires, sur le profil commercial des principaux franchiseurs, sur les prévisions des ventes et le nombre de franchises jusqu'en 1990.

Organisme-ressource :
Euromonitor
87-88, Turnmill Street
Londres, Grande-Bretagne
EC1M5QU
Téléphone : (011-44-1) 251-8024

BELGIQUE

Association belge du franchising

L'Association belge du franchising, mise sur pied en 1974, a préparé une pochette d'information en français, intitulée «Dossier Franchising», qui contient la liste des membres ainsi qu'un échantillon de son bulletin et d'autres informations sur l'association et le franchisage.

Organisme-ressource :
Association belge du franchising
Rue Saint-Bernard, 60
1060 Bruxelles
Belgique
Téléphone : (011-32-2) 537-3060

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'existe aucune publication consacrée exclusivement au franchisage. Toutefois, l'Association belge du franchising peut recommander les publications qui traitent occasionnellement du franchisage.

Salons
"Le salon Visumat-Franchising" est organisé un automne sur deux à Bruxelles par l'Association belge du franchising et le Comité belge de la Distribution. Il attire en règle générale de 40 à 45 exposants dans la section réservée aux franchises, du salon plus important de l'équipement commercial organisé en même temps. Le prochain salon aura lieu du 14 au 17 octobre 1990.

Organisme-ressource :
Visumat-Franchising
Rue Marianne, 34
1180 Bruxelles
Belgique
Téléphone : (011-32-2) 344-5859 ou 345-9923
Télécopieur : (011-32-2) 346-0204

Études de marché
Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'Association belge du franchising. Le Comité belge de la Distribution constitue une autre source d'information sur la distribution et la vente au détail.

Organisme-ressource :
Comité belge de la Distribution
Rue Marianne, 34
1180 Bruxelles
Téléphone : (011-32-2) 345-9923
Télécopieur : (011-32-2) 346-0234

DANEMARK

L'Association danoise de la franchise

Le franchisage est chose relativement nouvelle au Danemark. L'association compte 34 membres, entre autres des franchiseurs et des conseillers professionnels comme des experts-conseils et des avocats.

Organisme-ressource :
Association danoise de la franchise
Sjaelsmarkvej, 1B
2970 Hoersholm
Danemark
Téléphone : (011-45-2) 76 50 64

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
L'association est le seul organisme qui publie régulièrement des bulletins et d'autres informations sur le franchisage. La plupart des informations sont données en danois.

Salons
À l'heure actuelle, aucune foire commerciale sur les franchises n'est organisée au Danemark.

Études de marché
Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'Association danoise de la franchise.

Références supplémentaires

Legal Implications of Franchising in Denmark

Cette publication, disponible en anglais uniquement, consacre trois pages au franchisage en vertu de la loi danoise.

Organisme-ressource :
Peter A. Arendorff & Co.
Amallegade, 31A
1256 Copenhague K
Danemark
Téléphone : (011-45-2) 33 91 00 60
Télécopieur : (011-45-2) 33 91 03 46

FRANCE

Fédération française de la franchise

De tous les pays d'Europe, c'est la France qui compte le plus grand nombre de franchiseurs. La Fédération française de la franchise, créée en 1971, a élaboré un code d'éthique et encourage l'auto-réglementation des entreprises par la promotion active du code en question. Quelque 100 sociétés y sont affiliées.

La fédération a préparé une pochette d'information intitulée *La Franchise : La stratégie de développement dynamique*, qui contient les renseignements suivants en français :

- des données récentes sur le développement du franchisage;

- la liste des membres par secteur;
- des informations générales sur la structure de la Fédération et sur les services qu'elle offre;
- et un exemplaire des codes d'éthique français et européen qui régissent le franchisage.

La fédération parraine régulièrement des ateliers, des séminaires et des conférences sur le franchisage. Elle a également aidé à parrainer des conférences internationales sur le franchisage en France.

Organisme-ressource :
Fédération française de la franchise
9, boulevard des Italiens
75002 Paris
France
Téléphone : (011-33-1) 42 60 00 22
Télécopieur : (011-33-1) 60 77 04 58

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Franchise Magazine

Le mensuel français *Franchise Magazine* est le principal magazine traitant du franchisage en France. De temps à autre, le magazine contient des articles sur les faits nouveaux en matière de franchisage dans les autres pays européens. Sont également publiés tous les ans un répertoire et un guide de la franchise, *Le Guide pratique de la franchise*, dans lequel figurent les noms et adresses des franchiseurs en France et d'autres renseignements généraux sur le franchisage.

Organisme-ressource :

Franchise Magazine
Groupe de Communication
Gérard Touati
21, rue Georges Boisseau
75017 Paris
France
Téléphone : (011-33-1) 42 70 41 70

ou

Franchise Magazine
Groupe de Communication
Gérard Touati
15, rue Marcel-Sembat
13001 Marseille
France
Téléphone : (011-33) 91 08 42 84

L'Annuaire de la franchise
Cet annuaire, publié en français sur une base annuelle, dresse la liste des franchises en France.

Organisme-ressource :
Centre d'étude de la commercialisation et de la distribution (CECOD)
19, rue de Calais
75009 Paris
France
Téléphone : (011-33-1) 40 69 37 00
Télécopieur : (011-33-1) 42 80 43 90

Salons
Le Salon international de la franchise est organisé tous les ans, généralement vers la fin du mois de mars ou le début d'avril. Financé par la Fédération française de la franchise, il est un des plus grands salons de la franchise du monde. Les 250 exposants du salon de 1989 ont attiré 24 134 visiteurs, entre autres des investisseurs des quatre coins de l'Europe, du Moyen-Orient et des pays du Pacifique. Le salon compte une section internationale réservée aux franchiseurs étrangers

désireux de vendre des franchises maîtresses en France ou dans d'autres pays d'Europe. En outre, la plupart des associations européennes de franchise sont présentes, tout comme d'autres experts pour répondre aux questions sur le franchisage en Europe. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada, a parrainé un kiosque d'exposition pour les franchiseurs canadiens à ce salon.

Organisme-ressource :
PADCO-BLEINHEIM
22-24, rue du Président Wilson
92532 Levallois-Perret Cedex
France
Téléphone : (011-33-1) 47 56 50 00
Télécopieur : (011-33-1) 47 56 92 92

En règle générale, le Forum de la franchise est organisé à Marseille une année sur deux, au mois d'octobre. Le prochain forum aura lieu en 1991.

Organisme-ressource :
Maison de l'entreprise
35, rue Sainte-Victoire
13006 Marseille
Téléphone : (011-33) 91 37 14 70
Télécopieur : (011-33) 91 53 02 13

Études de marché
À l'instar de la Fédération française de la franchise, CECOD publie des renseignements en français sur le franchisage en France.

Organisme-ressource :
Centre d'étude de la commercialisation et de la distribution
19, rue de Calais
75009 Paris
France
Téléphone : (011-33-1) 40 69 37 00
Télécopieur : (011-33-1) 42 80 43 90

RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE

Association allemande de la franchise

La République fédérale d'Allemagne vient au quatrième rang après la France, le Royaume-Uni et les Pays-Bas pour ce qui est du nombre de franchiseurs. L'association allemande de la franchise, instaurée en 1978, représente plus de 100 franchiseurs qui travaillent en République fédérale d'Allemagne.

L'association organise, chaque année, environ une douzaine de séminaires sur divers aspects du franchisage en coopération avec l'École de commerce de Nuremberg. En outre, les deux organismes parrainent des conférences d'orientation internationale. Par exemple, en 1989, ils ont parrainé la conférence *Franchising Your International Debut – How to be successful in Europe* avec interprétation simultanée en anglais, en français et en allemand.

L'association a préparé un aperçu de trois pages (en anglais) sur le franchisage en Allemagne. Cet

aperçu s'intitule Franchising In Germany - How to be successful. D'autres informations peuvent être obtenues en allemand.

Organisme-ressource :
Association allemande de la franchise
St. Paul Str. 9
8000 Münich 2
République fédérale d'Allemagne
Téléphone : (011-49-89) 53 50 27
Télécopieur : (011-49-89) 53 13 23

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'existe pas de publication allemande traitant exclusivement du franchisage, mais l'Association allemande de la franchise est en mesure de recommander les publications qui traitent occasionnellement du franchisage.

Salons
Le premier Salon allemand de la franchise se tiendra en juin 1990 à Wiesbaden.

Organisme-ressource :
Heckmann GmbH
Kapellenstr. 47
6200 Wiesbaden
République fédérale d'Allemagne
Téléphone : (011-49-121) 5804-0
Télécopieur : (011-49-121) 5804-17

Études de marché
La Fédération allemande de la franchise effectue, en collaboration avec l'université de Hambourg, une étude auprès des franchiseurs en République fédérale d'Allemagne.

RÉPUBLIQUE D'IRLANDE

Association irlandaise de la franchise

L'Association irlandaise de la franchise, mise sur pied afin de promouvoir le franchisage éthique, a élaboré un code d'éthique et des critères stricts régissant l'adhésion des membres. L'association organise également des séminaires de formation.

Organisme-ressource :
Association irlandaise de la franchise
13, Frankfield Terrace
Summerhill South
Cork
République d'Irlande
Téléphone : (011-353-21) 270859/0

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'existe pas de publication irlandaise traitant exclusivement du franchisage mais l'association irlandaise de la franchise peut donner des renseignements sur les franchiseurs travaillant

actuellement en Irlande. En outre, l'étude mentionnée ci-après, Franchising in Ireland, énumère également les principales franchises.

Salons
Aucun salon de la franchise n'est actuellement organisé en Irlande.

Études de marché

Franchising in Ireland

Parrainée par la Bank of Ireland, cette étude de 1989 analyse en détail la nature et l'importance de l'industrie de la franchise en Irlande. De plus, elle donne un aperçu des aspects commerciaux de l'industrie de la franchise et révèle dans quelle mesure le public connaît le concept du franchisage.

Organisme-ressource :

Management Training Services Ltd. ou
95, Lower Baggot Street
Dublin 2
République d'Irlande

Téléphone : (011-353-1) 765570

Franchise Unit
Bank of Ireland
Lower Baggot Street
Dublin 2
République d'Irlande

ITALIE

Association italienne de la franchise

L'Association italienne de la franchise (Associazione Italiana Del Franchising), créée en 1971, représente les franchiseurs ainsi que ceux qui se spécialisent dans le domaine des franchises, comme les experts-conseils et les avocats.

L'association a préparé une pochette d'information qui comprend son code d'éthique, les critères qui régissent l'adhésion des membres et la liste de ses derniers. Elle a également préparé une publication intitulée *Le franchisage en Italie*, destinée aux franchiseurs étrangers désireux de s'implanter en Italie. Les documents de l'association sont publiés en italien et en français.

L'association parraine régulièrement des ateliers, des séminaires et des conférences sur le franchisage et elle a également aidé à parrainer des conférences internationales sur le franchisage en Italie.

Organisme-ressource :
Association italienne de la franchise
Corso di Porta Nuova, 3
20121 Milan
Italie
Téléphone : (011-39-2) 650-779
Télécopieur : (011-39-2) 655-1169

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Répertoire des franchises

Le Répertoire des franchises (*Annuario del Franchising*) reprend les noms et les adresses des franchiseurs en Italie.

Organisme-ressource :
SISIM S.R.L
Via della Posta, 9
25122 Brescia
Italie
Téléphone : (011-39-30) 51145
Télécopieur : (011-39-30) 50353

Salons
"Le Salon de la franchise et des techniques innovatrices dans le secteur tertiaire" est organisé chaque année au Centre des expositions de Milan. Il est coparrainé par l'Association italienne de la franchise. Le prochain salon aura lieu en novembre 1990 ou en février-mars 1991.

Organisme-ressource :
EXPO CT
Via Serbelloni, 2
20122 Milan
Italie
Téléphone : (011-39-2) 77181
Télécopieur : (011-39-2) 78128

Études de marché
Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'Association italienne de la franchise. *Le Répertoire des franchises* susmentionné contient également plusieurs données de base sur le franchisage en Italie.

PAYS-BAS

Association néérlandaise de la franchise

Les Pays-Bas se classent au troisième rang après la France et le Royaume-Uni pour ce qui est du nombre de franchiseurs et compte environ 100 franchiseurs, qui sont les principaux franchiseurs aux Pays-Bas. L'association (Nederlandse Franchise Vereniging) a préparé une pochette d'information contenant les renseignements suivants :

- la liste des membres;
- la liste des membres associés (banques, experts-conseils, avocats);
- les publications sur la conduite d'affaires aux Pays-Bas d'après les principales banques et firmes d'experts-conseils.

La plupart de ces renseignements sont disponibles en anglais.

Organisme-ressource :
Association néérlandaise de la franchise
Arubalaan 4
1213VG Hilversum
Pays-Bas
Téléphone : (011-31-35) 83 39 34

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'y a pas de magazine néérlandais qui porte exclusivement sur le franchisage, mais le magazine

Detail Handel publie une fois l'an un numéro spécial énumérant tous les types de détaillants (les chaînes, les consortiums d'achat, les coopératives et les franchises).

Salons
L'Association néerlandaise de la franchise organise des foires commerciales régionales à l'intention de ses membres. Un salon national de la franchise est prévu pour septembre 1990. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'Association néerlandaise de la franchise ou avec Microtex (Belgique).

Organisme-ressource :
Microtex
126, av. Louise
1050 Bruxelles
Belgique
Téléphone : (011-32-2) 649-3578
Télécopieur : (011-32-2) 647-8641

Études de marché
Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'Association néerlandaise de la franchise.

PORTUGAL

L'Association portugaise de la franchise

Le franchisage est une chose relativement nouvelle au Portugal. L'Association portugaise de la franchise (Associacao Portuguesa da Franchise) a été créée en 1988 et est constituée en majorité de détenteurs de franchises maîtresses étrangères.

Organisme-ressource :
Association portugaise de la franchise
Av. Duque de Loulé
90 RC DTO
1000 Lisbonne
Portugal
Téléphone : (011-351-1) 54 2031
Télécopieur : (011-351-1) 54 2220

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'y a aucune publication portugaise qui traite exclusivement du franchisage mais l'Association portugaise de la franchise peut indiquer quelles sont les publications qui abordent de temps à autre le sujet. En outre, l'association prévoit de publier au printemps de 1990 un catalogue intitulé *Les franchises au Portugal*.

Salons
Le premier "Salon national de la franchise et du commerce", qui a eu lieu en octobre 1989 à Lisbonne, a attiré 1 300 visiteurs. Il était coparrainé par l'Association portugaise de la franchise. Il aura lieu chaque année au mois de mai.

Organisme-ressource :
Expolider
Urbanizacao Miramar
Apartado 209
Rebleva-Carcavelos
2777 Parede
Portugal
Téléphone : (011-351-1) 2463694 - 806556
Télécopieur : (011-351-1) 2463719

Études de marché
L'Association portugaise de la franchise a parrainé la production du *Bulletin d'information sur les investissements étrangers et le commerce portugais*. Le document, qui est disponible en français, contient des informations d'intérêt pour les investisseurs étrangers ainsi que des informations de base sur l'importance et le développement du franchisage au Portugal. En outre, l'association prévoit d'entreprendre une étude sur le franchisage au Portugal. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'Association portugaise de la franchise.

ROYAUME-UNI

Association britannique de la franchise

Le Royaume-Uni compte le plus grand nombre de franchiseurs après la France. L'Association britannique de la franchise a été formée en 1976 par d'importants franchiseurs désireux de promouvoir le franchisage éthique. Les demandes d'adhésion sont donc examinées attentivement et tous les membres doivent respecter un code d'éthique strict. Une centaine d'organismes de franchise importants sont membres de l'association, et des avocats éminents en matière de franchise, des comptables, des banques et des experts-conseils sont également membres affiliés de l'association.

L'association a préparé une pochette d'information destinée aux franchiseurs et aux franchisés qui contient :

- la liste de ses membres;
- la liste des personnes affiliées (avocats, comptables agréés, banquiers, organisateurs de salons);
- la liste des principales publications sur les franchises;
- les documents de promotion des banques;
- un exemplaire de son bulletin;
- les critères d'adhésion;
- les informations sur les séminaires; et
- les informations sur la nature du franchisage et sur le contexte juridique.

L'Association britannique de la franchise organise régulièrement des séminaires en coopération avec l'Institute of Marketing, l'Institute of Directors et d'autres organisations, à l'intention des franchiseurs et franchisés éventuels. Elle a également pris part à des conférences internationales sur la franchise organisées au Royaume-Uni.

Organisme-ressource :
Association britannique de la franchise
Thames View, Newton Road
Henley-on-Thames
Oxon, Angleterre
RG9 1HG
Téléphone : (011-44-491) 578-049
Télécopieur : (001-44-491) 573-517

Franchise Consultants Association

Cette association a été créée en 1986 en vue de fixer et d'élaborer des normes commerciales éthiques que doivent respecter les experts-conseils en franchise dans l'exercice de leurs fonctions. Ses membres sont affiliés à l'Association britannique de la franchise et doivent respecter le code d'éthique, qui est appuyé par une procédure disciplinaire destinée à protéger les intérêts des clients. Le code d'éthique exclut les experts-conseils en franchise, les courtiers en franchise et toute autre forme d'organisme qui vendent des franchises moyennant une commission.

L'association produit également une publication intitulée *Building a Better Business Through Franchising*, qui décrit les services offerts par ses membres.

Organisme-ressource :
Franchise Consultants Association
James House
37, Nottingham Road
Londres, Angleterre
SW17 7EA
Téléphone : (011-44-1) 767-1371
Télécopieur : (011-44-1) 767-2211

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Franchise Manual & Directory

Cette publication annuelle donne la liste exhaustive des franchiseurs du Royaume-Uni ainsi que des firmes qui offrent leurs services aux entreprises.

Franchise World Magazine

Cette revue trimestrielle est destinée surtout aux lecteurs qui prévoient l'acquisition d'une franchise. Elle sert également de revue commerciale aux entreprises.

Franchise Reporter

Publié huit fois par année, ce bulletin est un supplément à la revue *Franchise World Magazine*.

Organisme-ressource :
Franchise World
James House
37, Nottingham Road
Londres SW17 7EA
Téléphone : (011-44-1) 767-1371
Télécopieur : (011-44-1) 767-2211

Business Franchise Magazine

Cette publication commerciale trimestrielle donne des informations sur les franchises et les tendances qui prévalent au Royaume-Uni en matière de franchisage.

Organisme-ressource :
CGB Publishing
Newspaper House
Tannery Lane
Penketh, Cheshire
Angleterre WA5 240
Téléphone : (011-44-92) 572-4234

Salons

Deux salons nationaux sont organisés au Royaume-Uni, le premier à Londres (au printemps) et l'autre à Birmingham (en automne). Ces deux salons attirent entre 100 et 140 exposants. Ils auront bientôt une section «Franchises maîtresses» réservée aux franchiseurs étrangers qui cherchent des personnes intéressées à acheter des franchises maîtresses au Royaume-Uni. Des salons régionaux de la franchise, de moindre importance ceux-là, ont également lieu à Glasgow (au printemps) et à Manchester (été).

Organisme-ressource :

The Blenheim Exhibitions Group PLC
Blenheim House
137 Blenheim Crescent
Londres W11 2EQ
Téléphone : (011-44-1) 727-1929
Télécopieur : (011-44-1) 727 0834

Études de marché

Le franchisage au Royaume-Uni

Cette étude, menée chaque année, est parrainée par la National Westminster Bank PLC. Elle donne un aperçu statistique détaillé de l'industrie ainsi que des tendances et des caractéristiques. Le rapport complet ou la version abrégée sont à la disposition du public.

Organisme-ressource :
Power Research Associates
17 Wigmore Street
Londres, Angleterre
W1H 9LA
Téléphone : (011-44-1) 580-5816
Télécopieur : (011-44-1) 491-0607

Références supplémentaires

Scottish Development Agency

La Scottish Development Agency (SDA) offre une aide sous diverse formes en matière d'expansion des entreprises; il prodigue entre autres aux sociétés existantes et à celles qui s'établissent, des conseils d'ordre financier, des conseils de gestion sur le franchisage et la propriété commerciale. Elle met également à la disposition des franchiseurs et des franchisés une série de publication, sur le franchisage. La SDA s'est engagée à améliorer le climat d'entrepreunariat en Écosse en exploitant ,

par le biais du franchisage, le potentiel qui existe pour de nouvelles activités commerciales. Il encourage donc les franchiseurs étrangers à s'implanter en Écosse.

Organisme-ressource :
Scottish Development Agency (SDA)
120 Bothwell Street
Glasgow, Écosse
G27JP
Téléphone : (011-44-41) 248-2700
Télécopieur : (011-44-41) 221-3217

Franchising in the U.K.

Ce livre traite des répercussions commerciales, fiscales et juridiques du franchisage au Royaume-Uni.

Organisme-ressource :
Franchise World
James House
37 Nottingham Road
Londres, Angleterre
SW17 7EA
Téléphone : (011-44-1) 767-1371
Télécopieur : (011-44-1) 767-2211

Franchising into the United Kingdom

Cet ouvrage a été préparé à l'intention des franchiseurs étrangers désireux de s'implanter au Royaume-Uni.

Organisme-ressource :
Field Fisher & Martineau
Solicitors
Lincoln House
296-302 High Holborn
Londres, Angleterre
WC1V 7JL
Téléphone : (011-44-1) 831-9161
Télécopieur : (011-44-1) 405-5992

Sources of Venture and Development Capital in the U.K.

Cette publication donne un aperçu du marché du capital-risque ainsi qu'une liste des sources.

Organisme-ressource :
Stoy Hayward
8, Baker Street
Londres, Angleterre
W1M 1DA
Téléphone : (011-44-1) 486-5888
Télécopieur : (011-44-1) 935-5465

B. AUTRES PAYS EUROPÉENS

AUTRICHE

Association autrichienne de la franchise

Le franchisage est une chose relativement nouvelle en Autriche. L'Association autrichienne de la franchise (Osterreichischer Franchise-Verband) a été formée en 1986 et compte environ 30 membres.

Organisme-ressource :
Association autrichienne de la franchise
Parkring 2
1010 Vienne 1
Autriche
Téléphone : (011-43-222) 512-8557
Télécopieur : (011-43-222) 513-4129

FINLANDE

Association finlandaise de la franchise

En Finlande le franchisage est une chose relativement nouvelle. L'Association finlandaise de la franchise a été créée en 1988. Parmi ses membres fondateurs, on compte des experts-conseils, des avocats et des franchiseurs. L'association a pour objet d'augmenter le volume de renseignements disponibles sur le franchisage et de promouvoir le franchisage comme moyen de se lancer en affaires.

Organisme-ressource :
Association finlandaise de la franchise
c/o Finnish Marketing Federation
Fabianinkatu 4 B 10
00130 Helsinki, Finlande
Téléphone : (011-358-0) 651-500
Télécopieur : (011-358-0) 179-498

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'existe en Finlande ni magazine ni répertoire sur les franchises.

Salons
À l'heure actuelle, aucun salon de la franchise n'est organisé en Finlande; cependant, il se peut que l'Association finlandaise de la franchise parraine une foire commerciale à l'automne de 1991.

Études de marché
Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'Association finlandaise de la franchise.

NORVÈGE

Association norvégienne de la franchise

L'Association norvégienne de la franchise représente les intérêts des franchiseurs en Norvège.

Organisme-ressource :
Association norvégienne de la franchise
P.O. Box 720
5001 Bergen
Norvège
Téléphone : (011-47-5) 31 56 29

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Aucun magazine norvégien n'est consacré exclusivement au franchisage mais l'Association norvégienne de la franchise distribue un bulletin sur la franchise six à huit fois par an.

Salons
Aucun salon de la franchise n'est actuellement organisé en Norvège.

Études de marché
Communiquer avec l'Association norvégienne de la franchise pour obtenir des informations sur l'importance du franchisage en Norvège.

SUÈDE

Association suédoise de la franchise

L'association suédoise de la franchise a vu le jour en 1973. Elle compte entre 30 et 35 membres franchiseurs, les autres membres étant des conseillers professionnels comme des experts-conseils ou des avocats. La liste des membres peut être obtenue auprès de l'association.

Organisme-ressource :
Association suédoise de la franchise
Box 25002
10041 Stockholm
Suède
Téléphone : (011-46-8) 723 05 33
Télécopieur : (011-46-8) 20 64 67

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Afferër & Foretag Magazine

Cette revue commerciale publie une fois par année la liste des détaillants et des franchiseurs.

Organisme-ressource :
Afferër & Foretag Magazine
Box 2244
10316 Stockholm
Suède

Salons
Le premier Salon de la franchise a été organisé à Stockholm en mars 1987; il a attiré 4 500 visiteurs. Il est actuellement présenté sur une base annuelle. Communiquer avec l'association suédoise de la franchise ou Sollentunamassan AB. pour de plus amples information.

Organisme-ressource :
Sollentunamassan AB
Box 174, 19123 Sollentune
Suède
Téléphone : (011-46-8) 92 59 00
Télécopieur : (011-46-8) 92 97 74

Études de marché
L'Association suédoise de la franchise effectue une étude annuelle sur le franchisage en Suède.

SUISSE

Association suisse de la franchise

L'Association suisse de la franchise représente les intérêts des franchiseurs en Suisse.

Organisme-ressource :
Association suisse de la franchise
63-65, rue de Lausanne
1202 Genève
Suisse
Téléphone : (22) 32 75 22
Télex : 423 118 txc (FBA)

Répertoires et magazines consacrés aux franchises
Il n'existe aucune publication suisse qui traite exclusivement du franchisage, par contre l'Association suisse de la franchise peut indiquer quelles sont les publications qui abordent de temps à autre le sujet.

Salons
La société Schnyder-Blenheim compte organiser un salon de la franchise vers la fin de 1990 ou au début de 1991.

Organisme-ressource :
Schnyder-Blenheim
Buckhauserstr. 24
8048 Zurich
Suisse
Téléphone : (011-44-1) 492 76 16
Télécopieur : (011-44-1) 493 06 60

Une section du franchisage est prévue au "Salon des investissements", qui aura lieu en novembre 1990. Ce salon s'adresse généralement aux investisseurs.

Organisme-ressource :
EXPOFOR
Industriestr. 54
8152 Gattbrugg
Suisse
Téléphone : (011-41-1) 829 65 25
Télécopieur : (011-41-1) 810 58 84

Études de marché
Communiquez avec l'Association suisse de la franchise pour de plus amples renseignements sur l'importance du franchisage en Suisse.

IV AMÉRIQUE LATINE

BRÉSIL

Association brésilienne de la franchise

Le franchisage commercial est chose relativement récente au Brésil. L'Association brésilienne de la franchise a été créée en 1987 et compte environ 130 membres, entre autres des franchiseurs ainsi que des spécialistes juridiques, des experts-conseils, etc.

Organisme-ressource :
Association brésilienne de la franchise
Av. Brig Faria Lima
1541-7^{O}
01451 - Sao Paulo
Brésil
Téléphone : (011-55-11) 813-3911
Télécopieur : (011-55-11) 366-688

Association des franchiseurs du Brésil

Une deuxième association a été mise sur pied et des discussions ont eu lieu entre les deux organismes sur la question d'une éventuelle fusion.

Organisme-ressource :
Association des franchiseurs du Brésil
Rua Lauro Muller
116, St. 4401
CEP 22.290
Rio de Janeiro, Brésil
Téléphone : (011-55-21) 295-2997
Télex : (011-55-21) 30810 MFCL

Les deux associations ont encouragé activement le franchisage et organisé des séminaires dans les régions. En outre, deux séminaires internationaux, auxquels ont participé des spécialistes en franchises du monde entier, ont eu lieu au Brésil depuis 1988.

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Brazilian Franchise Magazine

Cette nouvelle publication devait être lancée par Abril/Exame et bénéficier de l'appui actif de l'association brésilienne de la franchise.

Salons

Le premier Salon de la franchise, qui a eu lieu en 1988 à Sao Paulo, a attiré 28 exposants. Le deuxième a été organisé à Rio, également en 1988. L'association a élaboré pour les années qui viennent un programme complet sur l'organisation de salons de la franchise.

Études de marché
Pour de plus amples renseignements sur l'importance du franchisage au Brésil, veuillez communiquer avec les associations de franchise.

Références supplémentaires

Main Legal Aspects of Franchising in Brazil - 1989

Ce document de 10 pages, disponible en anglais, donne un aperçu du contexte juridique qui entoure le franchisage au Brésil.

Organisme-ressource :

Cherto E. Carvalhaes
Rua 7 De Abril, 34
9e étage
10144 Sao Paulo
Brésil
Téléphone : (011-55-11) 35-0123
Télécopieur : (011-55-11) 36-6688

MEXIQUE

Association mexicaine de la franchise

Le franchisage est une activité relativement nouvelle au Mexique, et ce n'est que récemment que l'association mexicaine de la franchise a vu le jour.

Organime-ressource :
Association mexicaine de la franchise
Avenida Insurgents Sur 670, 4
Mexico, D.F.
Mexique
Téléphone : (011-52-5) 536-9060

Références supplémentaires
En Amérique latine, le franchiseur doit relever de nombreux défis. Il ne s'agit pas là d'un marché pour débutants. Cependant, en raison d'une attitude plus positive à l'égard des investissements étrangers, le climat qui entoure le franchisage s'améliore dans des pays comme le Mexique. L'ouvrage *Franchising in Latin America: an update* constitue une référence utile; il donne un aperçu du contexte juridique qui prévaut en Argentine, au Brésil, au Chili, au Mexique et au Vénézuela. Il a été publié dans le *Journal of International Franchising and Distribution Law* du mois de décembre 1988. Veuillez consulter le Chapitre VII pour les adresses. Des changements plus récents survenus au Mexique au sujet de l'enregistrement des accords de technologie ont eu des répercussions positives dans le milieu du franchisage.

V PAYS DU PACIFIQUE

AUSTRALIE

Association des franchiseurs d'Australie

L'Association des franchiseurs d'Australie (AFA), créée en avril 1983, agit à titre de centre de liaison entre les organes gouvernementaux et les franchiseurs sur les questions de franchisage, aide à élaborer le concept du franchisage et à informer les franchiseurs éventuels sur les responsabilités et les obligations qui leur incombent, réunit des experts-conseils, des comptables, des conseillers juridiques et d'autres personnes qui ont des intérêts industriels dans le domaine du franchisage, et encourage le franchisage éthique.

Organisme-ressource :
Association des franchiseurs d'Australie
P.O. Box 94
Wilberforce
New South Wales 2756
Australie
Téléphone : (011-61-45) 751883
Télécopieur : (011-61-45) 751608

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Australian Franchising

Cette publication bi-mensuelle donne une mise à jour des événements, des tendances et des questions d'intérêt pour les franchiseurs australiens.

Organisme-ressource :
Dart Publications Pty Ltd.
P.O. Box 227
Woodend, Victoria 3442
Australie
Téléphone : (011-61-54) 271877
Télécopieur : (011-61-54) 271767

Franchise Review

Ce bulletin trimestriel fait état des innovations en matière de franchise en Australie et à l'étranger. Il contient également à l'occasion des informations sur d'autres pays de la région, comme la Nouvelle-Zélande, Singapour, la Malaysie et la Thaïlande.

Organisme-ressource :
International Franchising
576 St. Kilda Road
Melbourne, Victoria
Australie 3004
Téléphone : (011-61-3) 521-2033
Télécopieur : (011-61-3) 521-2040

Franchising in Australia

Cet ouvrage donne des informations sur les questions fiscales et juridiques d'intérêt pour les franchiseurs.

Organisme-ressource :
Legal Books
16, Riley Street
Woolloomooloo
New South Wales 2011
Australie
Téléphone : (011-61-2) 360-4243
Télécopieur : (011-61-2) 332-1448

Salons

Depuis 1987, des salons de la franchise ont été organisés chaque année, une fois à Sydney, une fois à Melbourne. En règle générale, ils ont lieu en septembre-octobre et attirent environ 50 exposants.

Organisme-ressource :
Exhibition Manager
Australian Exhibition Services Pty. Ltd.
Illoura Plaza, 424 St. Kilda Road
Melbourne, Victoria, 3004
Australie
Téléphone : (011-61-3) 267-4500
Télécopieur : (011-61-3) 267-7981

Études de marché

Les données sur l'importance du franchisage peuvent être obtenues auprès de l'association australienne de la franchise.

JAPON

Association japonaise de la franchise

L'Association japonaise de la franchise a été créée en 1972. Elle tient à jour une liste des franchiseurs, qui est également disponible en anglais.

Organisme-ressource :
Association japonaise de la franchise
3-13-12 Roppongi
Elsa Building
Minato-Ku, Tokyo 106
Japon
Téléphone : (011-81-3) 408-1796
Télécopieur : (011-81-3) 423-2019

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Japan Gateway

Ce bulletin est destiné à informer les franchiseurs européens et nord-américains des créneaux commerciaux qui existent en Extrême-Orient.

Organisme-ressource :
LCA International
575 Fifth Avenue, 21st Floor
New York, NY 10017, USA
Téléphone : (212) 953-3434
Télécopieur : (212) 953-3445

Salons
Salon des chaînes de franchise

Ce salon annuel est organisé en mars à Tokyo et en avril à Osaka. Le salon de Tokyo attire environ 100 exposants et celui d'Osaka, environ 60.

Organisme-ressource :
NIHON ZEIZAI
Shimbun Inc.
1-9-5, Otemachi
Chiyoda-KU
Tokyo 100
Téléphone : (011-81-3) 252-8157
Télécopieur : (011-81-3) 256-5749

Le Sommet commercial de Tokyo

Cet événement annuel donne l'occasion aux franchiseurs étrangers d'établir des relations avec des investisseurs japonais éventuels dans le cadre d'une foire ou d'un salon. Outre le droit d'entrée à l'événement, les organismes de parrainage exigent en règle générale un pourcentage convenu du droit initial de franchise ou du droit à payer pour l'obtention d'une franchise et un pourcentage des redevances par unité et en fonction de la région.

Organisme-ressource :
LCA International Inc.
575 Fifth Avenue, 21st Floor
New York, NY 10017 USA
Téléphone : (212) 953-3434
Télécopieur : (212) 953-3445

Études de marché

Les chaînes de franchise au Japon aujourd'hui

Chaque année depuis 1974, l'Association japonaise de la franchise effectue une étude qui met en lumière la croissance et la portée du franchisage au Japon. Cette étude, également disponible en anglais, donne des données comparatives sur les divers sous-secteurs.

Autres références

Your Market in Japan – Franchise Business – nº 52, mars 1989

Il s'agit d'un numéro tiré d'une série de publications (disponibles en anglais) destinées à aider les pays étrangers à promouvoir leurs exportations vers le Japon. Ce numéro en particulier donne un aperçu du franchisage au Japon. Il contient entre autres des statistiques, des tendances, des lois et règlements pertinents, un aperçu de la philosophie commerciale japonaise, des histoires de réussite et des conseils adressés aux nouveaux venus.

Organisme-ressource :
Office japonais du commerce extérieur
Marketing Information Department
2-5, Toranomon 2-Chome
Minato-Ku, Tokyo, 105
Japon
Téléphone : (011-81-3) 582-5568
Télécopieur : (011-81-3) 585-7289

ou

Office japonais du commerce extérieur
Montréal : (514) 849-5911
Toronto : (416) 962-5050
Vancouver : (604) 684-4174

MALAYSIA

Un projet de mise au point de systèmes commerciaux de franchise vient d'être achevé pour le compte de l'Organisation internationale du travail et du Programme des Nations unies pour le développement au nom du gouvernement de la Malaysia. Il a pour but d'aider les secteurs public et privé à créer des créneaux pour les Malaysiens par le biais de franchises. L'unité de franchisage au sein de l'organisation gouvernementale Majlis Amanah Rakyat (MARA) a aussi été modernisée.

Organisme-ressource :
Majlis Amanah Rakyat (MARA)
Jalan Raja Laut
50609 Kuala Lumpur
Malaysia
Téléphone : (011-60-3) 291-5111
Télécopieur : (011-60-3) 291-3620

TAIWAN

La Chambre de commerce du Canada dirige un bureau commercial canadien à Taipei, capitale de Taiwan.

Organisme-ressource :
Chambre de commerce du Canada
Division des affaires internationales
55, rue Metcalfe, bureau 1160
Ottawa (Ontario)
K1P 6N4
Téléphone : (613) 238-4000
Télécopieur : (613) 238-7643

RÉPUBLIQUE DE SINGAPOUR

Les débouchés en matière de franchise à Singapour

Ce rapport a été préparé en 1989 par le Haut-Commissariat du Canada à Singapour. Il contient des informations sur les possibilités éventuelles d'expansion par le biais des franchises ainsi qu'une liste des franchises actuellement exploitées à Singapour.

Organisme-ressource :
Haut-commissariat du Canada
IBM Towers, 14th Floor
80 Anson Road
Singapour 0207
(Adresse postale :
Maxwell Road
P.O. Box 845
Singapour 9016)
République de Singapour
Téléphone : (011-65) 225-6363
Télécopieur : (011-65) 225-2450

Références supplémentaires

East Asian Executive Reports

Cette publication destinée aux cadres commerciaux et à leurs conseillers est un guide commercial et juridique mensuel portant sur l'Asie orientale. Des informations sur le franchisage devraient s'y ajouter sous peu.

Organisme-ressource :
International Executive Reports Ltd.
717D Street, N.W.
Suite 300
Washington D.C.
20004-2807
USA
Téléphone : (202) 628-6900
Télécopieur : (202) 628-6618

VI ÉTATS-UNIS

International Franchise Association

L'International Franchise Association (IFA), formée en 1960, a pour objectif de rehausser l'image du franchisage en tant que méthode commerciale légitime. Elle est avant tout une association pour les franchiseurs américains mais entretient des relations étroites avec les associations nationales de franchise des autres pays, notamment du Canada. À la lumière de l'existence de loi en matière de franchise aux États-Unis aux niveaux du gouvernement fédéral et des États, l'association suit de très près l'activité législative.

En 1983, l'association a instauré l'IFA Educational Foundation Inc., qui s'occupe, d'une part, d'élaborer et de transmettre les connaissances officielles et pratiques sur le franchisage et, d'autre part, de financer et mettre sur pied des programmes didactiques en matière de franchise et de recherches dans les collèges et les universités. Les programmes touchent la recherche relative aux activités d'expansion internationale des franchises.

Organisme-ressource :
International Franchise Association
1350 New York N.W.
Suite 900
Washington D.C. 20005
USA
Téléphone : (202) 628-8000
Télécopieur : (202) 628-0812

Publications
Outre les diverses publications portant sur l'achat ou la mise sur pied d'une affaire franchisée, les publications suivantes sont aussi disponibles auprès de l'IFA :

Franchise Opportunities Handbook

Ce répertoire reprend la liste des sociétés membres de l'IFA qui se sont engagées à respecter son code d'éthique.

The Council of Franchise Suppliers Registry

Ce répertoire donne la liste des sociétés qui aide les entreprises de franchise. Plus de 14 différentes entreprises de services sont énumérées, en passant par des avocats et experts-conseils aux organismes d'aide financière.

Franchising World

Cette revue bi-mensuelle fait part des faits nouveaux, des dernières tendances et des aspects opérationnels du franchisage aux États-Unis. Elle traite aussi à l'occasion des faits nouveaux sur la scène internationale.

Franchising: A Planning and Sales Compliance Guide

Cet ouvrage traite des aspects commerciaux et juridiques ainsi que des aspects de gestion et de procédure d'un programme de franchisage. Il aborde également les questions de planification juridique et de respect des lois, entre autres les exigences actuelles des États et du gouvernement fédéral en matière de franchise et les règlements qui régissent la vente de créneaux.

FTC Franchising Rule: The IFA Compliance Kit

Ce dossier d'information, qui a été préparé à l'intention des franchiseurs, est conforme aux exigences des États et du gouvernement fédéral en matière de renseignements. Il brosse un tableau détaillé des règlements de la "Federal Trade Commission" des États-Unis en matière de franchise, donne un aperçu des tests et des exigences en matière de respect, des réflexions sur le choix d'une formule, des comparaisons avec les lois des États et des bibliographies. Il donne également des instructions pour remplir la "Uniform Franchise Offering Circular (U.F.O.C.)". Quand cette dernière est préparée convenablement, la "Federal Trade Commission" ainsi que plusieurs États autorisent son utilisation pour respecter leurs propres exigences en matière d'inscription ou de divulgation.

Protecting your Franchising Trademarks and Trade Secrets

Cette brochure donne un aperçu des techniques générales qui sont ou qui pourraient être utilisées par les franchiseurs en vue de protéger la marque de commerce sous laquelle ils dirigent des activités commerciales franchisées.

Franchise Legal Digest

Cette publication trimestrielle procure des informations sur les activités législatives aux États-Unis. Le système fiscal, la marque de commerce, les faillites et le droit international ainsi que divers sujets connexes y sont également traités.

Audio-cassettes

L'IFA parraine également la production d'audio-cassettes de certains séminaires. Elles peuvent être commandées à :

Audio Transcripts
610 Madison Street
Alexandria, VA 22314
USA
Téléphone : (203) 549-7334.

Voici les titres de quatre d'entre elles :

- *Franchising as a Force in Global Marketing: The Current Legal Issues Affecting Expansion*, le 13 mai 1987, Washington D.C.
- *Franchising: Taking the System Abroad*, le 4 mai 1988, Washington D.C.
- *Bringing your Franchise to France: A Strategic Perspective*, le 30 novembre 1988, Washington, D.C.
- *5th International Symposium on Franchising*, les 7 et 8 novembre 1988, Bruxelles, Belgique.

Vidéocassettes

Les vidéocassettes VHS sur la législation américaine en matière de franchise sont également disponibles directement auprès de l'IFA. Elles s'intitulent *The Laws of Franchising* et *Franchising: Business and the Law*.

Séminaires

L'IFA parraine régulièrement des séminaires sur divers sujets relatifs au franchisage. Certains séminaires donnent entre autres des informations sur l'expansion internationale et sur le franchisage multinational. En règle générale, ces derniers sont organisés en même temps que d'autres événements décrits ci-après :

- la Conférence annuelle de l'IFA – cette conférence a lieu vers la fin du mois de janvier; des associations éminentes de franchise, des experts en matière de franchise et des franchiseurs du

monde entier y participent. Le programme comprend généralement des sessions destinées à renseigner et à prodiguer des conseils sur le franchisage dans certains pays.

- Le Symposium juridique de l'IFA – ce symposium de deux jours a généralement lieu tous les mois de mai. Il s'adresse surtout aux avocats et se concentre sur des faits juridiques nouveaux qui touchent le franchisage aux États-Unis. Il est suivi d'un séminaire d'une journée coparrainé par l'Association internationale du barreau. Ce dernier séminaire traite des questions et des faits juridiques nouveaux qui influent sur le franchisage international.
- Le Symposium international – ce symposium de deux jours a lieu chaque automne en Europe et traite des faits nouveaux qui touchent le franchisage en Europe et ailleurs.

Répertoires et magazines consacrés aux franchises

Continental Franchise Review

Ce bulletin est publié 26 fois par an et fait état des innovations qui surviennent aux États-Unis et ailleurs. Il aborde divers sujets relatifs au franchisage, notamment les tendances, les questions réglementaires financières et juridiques, les séminaires à venir, les conférences et les foires commerciales ainsi que les études de société.

Organisme-ressource :
Trend Communications Inc.
5000 South Quebec
Suite 450
Denver, Colorado
80237
Téléphone : (303) 740-7031
Télécopieur : (303) 740-8103

Entrepreneur Magazine

Cette revue mensuelle fournit des informations sur le franchisage et d'autres créneaux. Y sont également donnés les tendances, les faits nouveaux, les conseils, les caractéristiques des sociétés, etc. Le numéro de janvier inclut la *Franchise 500* annuelle, qui compare les principales franchises.

Organisme-ressource :
Entrepreneur Magazine
2392 Morse Avenue
Irvine, Californie 92714
USA
Téléphone : (714) 261-2325
Télécopieur : (714) 755-4211

Franchise Annual Handbook and Directory

Cette publication donne les noms, adresses et descriptions des franchises au Canada, aux États-Unis et ailleurs. Les entreprises qui offrent des services de consultation ou des services juridiques, financiers ou autres aux personnes oeuvrant dans le domaine du franchisage. Cette publication donne en outre une courte description des règlements de la Federal Trade Commission et des règlements des États en matière de franchisage.

Organisme-ressource :
Info Franchise News Inc.
9, rue Duke
B.P. 670
St. Catharines (Ontario)
L2R 5W1
Téléphone : (416) 688-2665

The Info Franchise Newsletter

Cette publication mensuelle fait état des faits nouveaux qui surviennent dans le monde de la franchise au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays. Elle aborde divers sujets relatifs au franchisage, entre autres les tendances, les questions réglementaires et juridiques, les critiques de livres, les séminaires à venir, les conférences et les foires commerciales ainsi que les nouvelles listes de franchises.

Organisme-ressource :
Info Franchise News Inc.
(voir adresse susmentionnée)

Salons

Les organismes suivants parrainent des salons de la franchise dans d'importants centres à travers les États-Unis.

Organismes-ressources :

IFA World of Franchising Expos
International Franchise Association
1350 New York Avenue, N.W., Suite 900
Washington, D.C. 20005
USA
Téléphone : (202) 628-8000
Télécopieur : (202) 628-0812

Blenheim Franchise Show
1133 Louisiana Avenue
P.O. Box 107
Winter Park
Floride 32790
USA
Téléphone : (407) 647-8521
Télécopieur : (407) 628-2042

Q&M Marketing Inc.
1515 West Chester Pike
Ste. B-2, West Chester
Pennsylvanie, 19382
USA
Téléphone : (215) 431-2402

Études de marché

Franchising in the Economy

Cette publication donne des statistiques détaillées à jour sur le franchisage aux États-Unis ainsi que sur sa tendance. L'IFA et la société Horwath and Horwath International concluaient récemment une entente visant à prendre conjointement en main cette publication. Dès 1991, celle-ci renfermera des données d'études économiques ainsi que les tendances qui prévalent aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni et en Australie. Les éditions à venir publieront les résultats des études effectuées par d'autres pays. Pour plus d'informations, veuillez communiquer avec l'International Franchise Association.

Références supplémentaires

Franchise Law Journal

Cette revue trimestrielle cherche à informer et former les avocats ainsi que les profanes en publiant des articles, des rubriques et des études sur les faits juridiques nouveaux relatifs au franchisage survenus (surtout aux États-Unis).

Organisme-ressource :
American Bar Association
Forum on Franchising
750 North Lake Shore Drive
Chicago, Illinois 60611
USA
Téléphone : (312) 988-5579
Télécopieur : (312) 988-6281

The Wall Street Journal

Ce journal commercial possède une section d'annonces sur les franchises. Les annonces peuvent être insérées dans les éditions nationales ou régionales, ou dans les éditions destinées à l'Europe et à l'Asie.

Organisme-ressource :
Globia Media International
444 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5V 2S9
Téléphone : (416) 585-5485
Télécopieur : (416) 585-5570

Les règlements en matière de franchise de la Federal Trade Commission

La Federal Trade Commission (FTC) exige des vendeurs de franchises et d'autres créneaux qu'ils fournissent aux investisseurs éventuels les informations dont ils ont besoin pour prendre une décision en toute connaissance de cause. Elle exige aussi que toutes les redevances soient documentées, que les renseignements que les investisseurs reçoivent soient complets et précis et que les investisseurs disposent du temps nécessaire pour examiner et évaluer les informations avant de s'engager à tout achat définitif. Toutes les informations nécessaires sont données aux investisseurs éventuels sous la forme d'un document d'information sur la franchise. Les sanctions en cas de non-respect des règlements sont importantes.

Organisme-ressource :
The Federal Trade Commission
Division of Marketing Practices
Washington, D.C. 20580
USA
Téléphone : (202) 326-2970

Règlements des États en matière de franchise

Quiconque vend des franchises et d'autres créneaux devra respecter les règlements fédéraux et ceux de l'État en matière de franchise. Des informations sur la "Uniform Franchise Offering Circular (U.F.O.C)" peuvent être obtenues auprès de la North American Securities Administrators Association (NASAA).

Organisme-ressource :
General Counsel's Office
North American Securities
Administrators Association (NASAA)
555 New Jersey Avenue N.W.
Suite 750
Washington, D.C. 20001
Téléphone : (202) 737-0900
Télécopieur : (202) 783-3571

VII RÉFÉRENCES SUPPLÉMENTAIRES

International Franchising, Commonly Used Terms, vol. I

Cet ouvrage analyse les concepts fondamentaux du franchisage international, notamment les diverses formes de contrats de franchise, le franchisage combiné, le franchisage de conversion et recommande la terminologie à utiliser dans les contrats de franchise.

Organisme-ressource :
Association internationale du barreau
2 Harewood Place
Hanover Square
Londres, Angleterre
W1R 9HB
Téléphone : (011-44-1) 629-1206
Télécopieur : (011-44-1) 409-0456

International Franchising

Cet ouvrage, publié au printemps 1990, a été rédigé par un avocat canadien spécialisé en franchisage international. Il comprend une étude des différents types de contrats utilisés dans le cadre de franchisage international et d'autres arrangements, comme des entreprises conjointes, tout en donnant le pour et le contre de chaque solution. Il comprend, en outre, des informations sur les Règlements européens d'exemption catégorielle, sur les répercussions sur le franchisage de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et sur la marque de commerce et les questions fiscales internationales.

Organisme-ressource :
Transnational Jurice Publications Inc.
P.O. Box 7282
Ardsley-On-Hudson
New York 10503
USA
Téléphone : (914) 693-0089
Télécopieur : (914) 693-8776

Survey of Laws and Regulations Affecting International Franchising

Cette publication détaillée d'environ 900 pages donne des informations sur les lois, sur les règlements et sur le contexte commercial général qui influent sur le franchisage dans 24 pays et dans la Communauté économique européenne. Elle a été publiée vers la fin de 1989.

Organisme-ressource :
American Bar Association
750 North Lake Shore Drive
Chicago, Illinois, 60611
USA
Téléphone : (312) 988-5579
Télécopieur : (312) 988-6281

The Journal of International Franchising & Distribution Law

Cette revue trimestrielle donne des informations sur les faits survenus récemment en matière de lois et de règlements et qui touchent les contrats de franchise et de distribution dans différents pays du monde. Elle publie régulièrement des critiques de livres, des annonces de conférences et des articles sur certains pays. La revue est publiée par Frank Cass & Co. Ltd., Angleterre, et est distribuée en Amérique du Nord par l'International Franchise Association.

Organisme-ressource :
International Franchise Association
1350 New York Avenue N.W.
Suite 900
Washington D.C. 20005
USA
Téléphone : (202) 628-8000
Télécopieur : (202) 628-0812

Guide to Franchising in Israel

Ce guide a été préparé en vue d'aider les investisseurs étrangers désireux de s'implanter en Israël. Il offre un aperçu des lois et des règlements qui pourraient intéresser les franchiseurs ainsi que des informations générales sur Israël, son économie, ses marchés, ses conditions de travail et d'autres sujets.

Publié par :
Goldfarb, Levy, Giniger & Co.
Eliahu House
2 IBN Gvirol Street
Tel Aviv 64077
Israël
Téléphone : (011-972-3) 253228
Télécopieur : (011-972-3) 256548

VIII AIDE GOUVERNEMENTALE

Programme de développement des marchés d'exportation

Le Programme de développement des marchés d'exportations (PDME) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) offre une aide financière aux firmes canadiennes qui entreprennent divers types d'activités de promotion des exportations ou qui participent à de telles activités. Le PDME partage les risques liés à l'expansion sur les marchés internationaux en finançant des activités, par exemple en contribuant à des foires commerciales et des voyages d'étude de marché. Le PDME est mis en oeuvre conjointement par AECEC et par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). Des informations supplémentaires et des formulaires d'inscription peuvent être obtenus auprès du Centre du commerce extérieur du bureau régional d'ISTC le plus proche.

Centre du commerce extérieur	
Calgary (Alb.)	(403) 292-6660
Charlottetown (I.P.É.)	(902) 566-7443
Edmonton (Alb.)	(403) 495-4415
Halifax (N.-É.)	(902) 426-6125
Moncton (N.-B.)	(506) 857-6440
Montréal (Qc)	(514) 283-6796
Regina (Sask.)	(306) 780-5020
Saskatoon (Sask. et les Territoires)	(306) 975-4343
St. John's (T.-N.)	(709) 722-5511
Toronto (Ont.)	(416) 973-5052
Vancouver (C.-B.)	(604) 666-1438
Winnipeg (Man.)	(204) 983-4099

On peut aussi s'informer en composant le numéro sans frais d'Info Export: 1-800-267-8376.

Répertoire du Service des délégués commerciaux

Le Service des délégués commerciaux d'AECEC aide les sociétés canadiennes à lancer ou à accroître leurs exportations sur les marchés internationaux. Ce répertoire donne les noms de personnes-ressources au Canada et dans les ambassades et consulats canadiens du monde entier. Il comprend aussi des informations sur les centres du commerce international situés dans chacune des dix provinces et les Divisions géographiques commerciales à Ottawa. Ces dernières peuvent donner des conseils, des informations et souvent des publications sur un pays précis. Des exemplaires de la publication peuvent être obtenus auprès du Centre du commerce extérieur du bureau régional d'ISTC le plus proche. Les exemplaires de cette publication et d'autres publications commerciales peuvent également être obtenues auprès de :

Organisme-ressource :
Info Export
Affaires extérieurs et Commerce extérieur Canada
125, ch. Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : 1-800-267-8376 (sans frais)

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations est une société d'État canadienne. Elle finance la croissance des exportations canadiennes en accordant des assurances, des prêts, des garanties de prêts et d'autres services financiers destinés à aider les sociétés à vendre des biens et services canadiens à l'étranger. Parmi les services qu'elle offre, citons à titre d'exemple l'assurance en vue de couvrir les risques de non-paiement d'un acheteur étranger et le financement qu'elle octroie aux acheteurs étrangers de produits canadiens. Le bureau central se trouve à Ottawa et les bureaux régionaux sont à Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax.

Organisme-ressource :
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 237-2690

ou le bureau régional le plus proche